平成 25 年度
経済産業省委託調査

平成 25 年度

有限責任事業組合等の活用実績等に関する調査

調 査 報 告 書

平成 26 年 3 月

株式会社東京商工リサーチ

＜目次＞

有限責任事業組合（LLP）調査概要 1
1. 平成 25 年 LLP 登記簿謄本取得業務 1
2. 制度創設以降の登記簿上の分析業務 2
3. 同時期に設立された他の組織体に関する調査 3

第1章 登記調査に基づく平成 25 年の LLP の状況 4
1. 組合数の推移 4
2. 業種分類別［日本標準産業分類］ 6
3. 組合員数 9
4. 存続期間 10
5. 都道府県別 11
6. クロスカウント 12

第2章 登記調査に基づく制度創設以降の LLP の状況 18
1. 組合数の推移 18
2. 業種分類別［日本標準産業分類］ 20
3. 組合員数 23
4. 存続期間 24
5. 都道府県別 25
6. クロスカウント 26

第3章 同時期に設立された他の組織体との比較 32
1. 株式会社及び合同会社（LLC）の平成 25 年の設立状況 32
2. 株式会社及び合同会社（LLC）の平成 17 年～25 年の設立状況 33

投資事業有限責任組合（LPS）調査概要 34
1. 平成 25 年 LPS 登記簿謄本取得業務 34
2. 制度創設以降の登記簿上の分析業務 35

第4章 登記調査に基づく平成 25 年の LPS の状況 36
1. 組合数の推移 36
2. 事業分類別 38
3. 無限責任組合員数 39
4. 存続期間 40
5. 都道府県別 41

第5章　登記調査に基づく制度創設以降の LPS の状況 42
1. 組合数の推移 42
2. 事業分類別 44
3. 無限責任組合員数 45
4. 存続期間 46
5. 都道府県別 47

第 6 章　有限責任事業組合（LLP）訪問調査結果 48

第 7 章　合同会社（LLC）訪問調査結果 72

有限責任事業組合(LLP)調査概要

有限責任事業組合(LLP)調査概要

1. 平成 25 年 LLP 登記簿謄本取得業務

実施業務

平成 25 年に設立等された LLP について、その登記情報を収集し、分析を行った。

対象期間

平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月登記分

登記取得件数

内容	取得数
平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月新規設立登記	410 件
平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月新規設立組合における解散登記	4 件

報告内容

登記項目である「設立年月」※1、「所在地」※2、「事業内容」、「組合員」、「存続期間」、「解散年月」を新規設立登記件数である件をベースに集計し、分析を実施した。

※1 「組合契約の効力発生年月日」を設立年月とした。

※2 「組合の主たる事務所」を所在地の基準とした。

2. 制度創設以降の登記簿上の分析業務

実施業務

平成 17 年 8 月～平成 25 年 12 月末までに設立された LLP について、分析を行った。

対象期間

平成 17 年 8 月～平成 25 年 12 月登記分

登記確認件数

内容	取得数
平成 17 年 8 月～平成 25 年 12 月新規設立登記	5,869 件
平成 17 年 8 月～平成 25 年 12 月末における解散登記	785 件
現存組合数 （平成 25 年 12 月 31 日現在）	5,084 件

報告内容

登記項目である「設立年月」※1、「所在地」※2、「事業内容」、「組合員」、「存続期間」、「解散年月」を現存組合件数である件をベースに集計し、分析を実施した。

※1 「組合契約の効力発生年月日」を設立年月とした。

※2 「組合の主たる事務所」を所在地の基準とした。

3.　同時期に設立された他の組織体に関する調査

実施業務

平成 18 年～平成 25 年に設立された合同会社（LLC）について、情報を収集し、分析を行った。

第１章

登記調査に基づく平成 25 年の LLP の状況

第1章　登記調査に基づく平成 25 年の LLP の状況

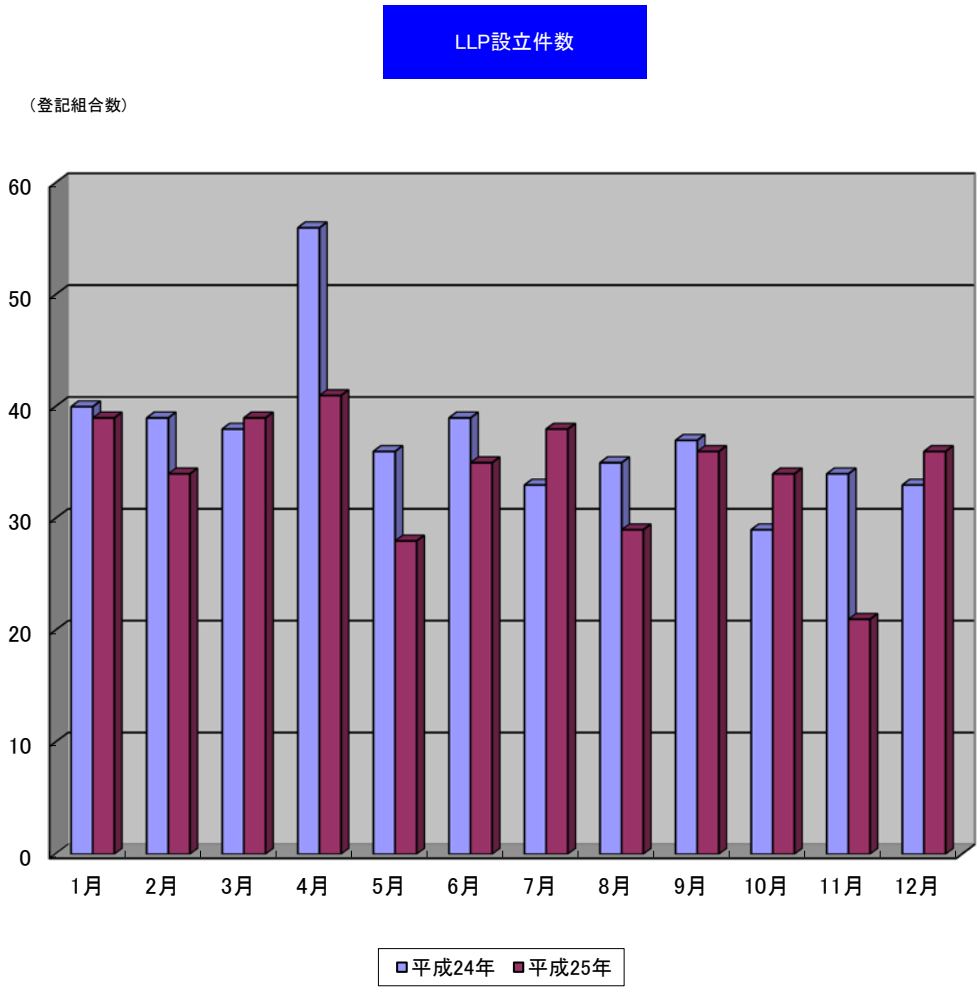
1.　組合数の推移

◆　設立組合件数

平成 25 年の LLP 設立件数は、410 件で、前年比 39 件の減少。

平成 25 年（1 月～12 月）の LLP 設立件数は 410 件、前年の 449 件より 39 件の減少となった。
月平均設立件数は、34.17 件となっている。

図表 1-1



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
平成24年	40	39	38	56	36	39	33	35	37	29	34	33	449	37.42
平成25年	39	34	39	41	28	35	38	29	36	34	21	36	410	34.17

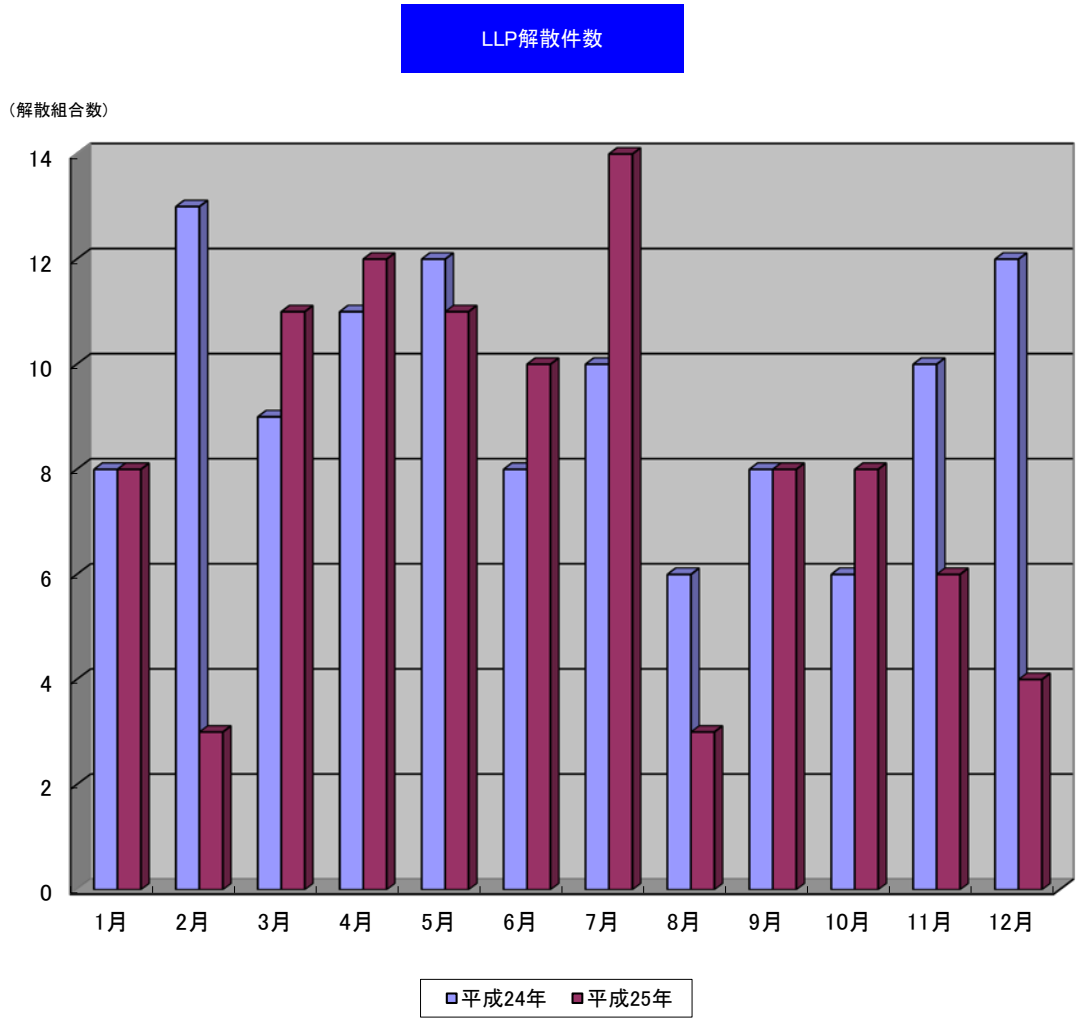
◆ 解散組合件数

平成 25 年の LLP 解散件数は、98 件で、前年比 15 件の減少。

平成 25 年（1 月～12 月）の LLP 解散件数は 98 件であり、113 件であった前年より 15 件の減少となった。

月平均解散件数は、8.17 件となっている。

図表 1-2



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
平成24年	8	13	9	11	12	8	10	6	8	6	10	12	113	9.42
平成25年	8	3	11	12	11	10	14	3	8	8	6	4	98	8.17

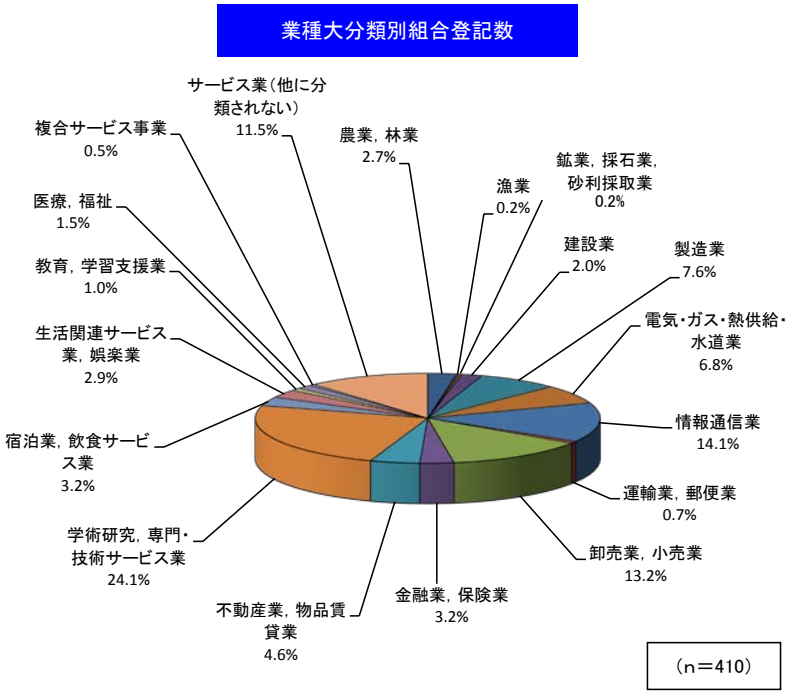
2.　業種分類別［日本標準産業分類］

◆　業種大分類別　組合数

「学術研究，専門・技術サービス業」が全体の 24.1%を占める。

業種大分類別の登記件数（図表 1-3）をみると、最も多いのが「学術研究，専門・技術サービス業」で、全体の 24.1%を占めている。次に「情報通信業」の 14.1%、「卸売業，小売業」の 13.2%が続いている。

図表 1-3



業種/大分類	組合数	比率
農業，林業	11	2.7%
漁業	1	0.2%
鉱業，採石業，砂利採取業	1	0.2%
建設業	8	2.0%
製造業	31	7.6%
電気・ガス・熱供給・水道業	28	6.8%
情報通信業	58	14.1%
運輸業，郵便業	3	0.7%
卸売業，小売業	54	13.2%
金融業，保険業	13	3.2%
不動産業，物品賃貸業	19	4.6%
学術研究，専門・技術サービス業	99	24.1%
宿泊業，飲食サービス業	13	3.2%
生活関連サービス業，娯楽業	12	2.9%
教育，学習支援業	4	1.0%
医療，福祉	6	1.5%
複合サービス事業	2	0.5%
サービス業（他に分類されない）	47	11.5%
総　計	410	100%

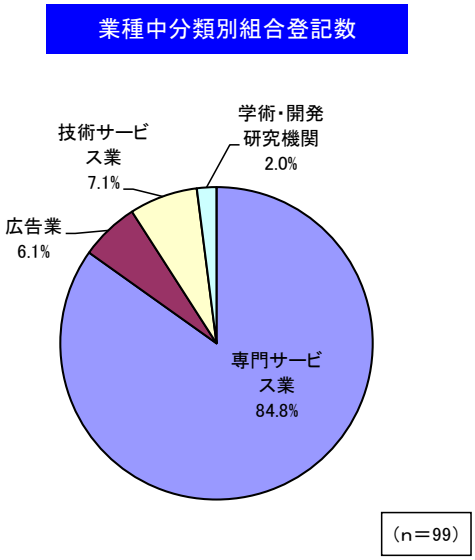
◆ 業種中分類別　組合数

「学術研究，専門・技術サービス業」を中分類に細分化（図表 1-4）すると、法務や財務、税務などに関する事務や相談サービス、土木建築サービスなどの専門的なサービスを行う事業所を含む「専門サービス業」が 84.8%を占めている。「卸売業，小売業」を細分化（図表 1-5）すると、「飲食料品小売業」が最も多い。「情報通信業」を中分類に細分化（図表 1-6）すると「情報サービス業」が最も多く、「映像・音声・文字情報制作業」、「インターネット附随サービス業」が続く。

図表 1-4

＜学術研究、専門・技術サービス業＞

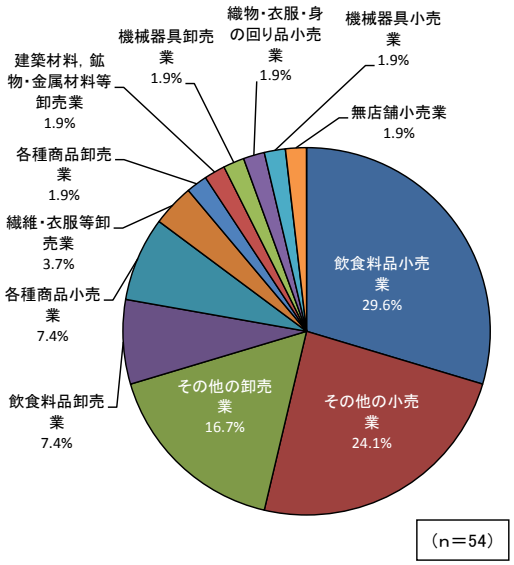
業種/中分類	組合数	比率
専門サービス業	84	84.8%
広告業	6	6.1%
技術サービス業	7	7.1%
学術・開発研究機関	2	2.0%
総　計	99	100.0%



図表 1-5

＜卸売業、小売業＞

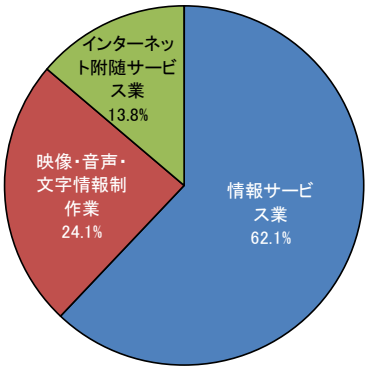
業種/中分類	組合数	比率
飲食料品小売業	16	29.6%
その他の小売業	13	24.1%
その他の卸売業	9	16.7%
飲食料品卸売業	4	7.4%
各種商品小売業	4	7.4%
繊維・衣服等卸売業	2	3.7%
各種商品卸売業	1	1.9%
建築材料，鉱物・金属材料等卸売業	1	1.9%
機械器具卸売業	1	1.9%
織物・衣服・身の回り品小売業	1	1.9%
機械器具小売業	1	1.9%
無店舗小売業	1	1.9%
総　計	54	100.0%



図表 1-6

＜情報通信業＞

業種/中分類	組合数	比率
情報サービス業	36	62.1%
映像・音声・文字情報制作業	14	24.1%
インターネット附随サービス業	8	13.8%
総　計	58	100.0%



（n＝58）

3.　組合員数

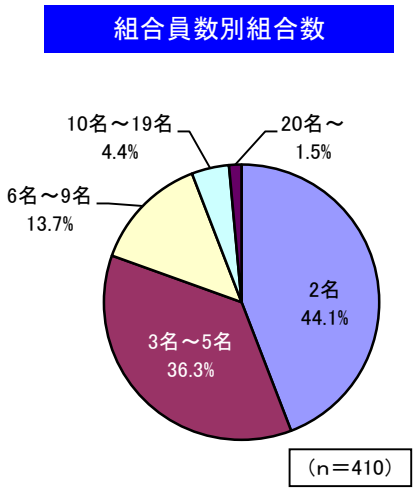
◆　組合員数別

組合員 5 名以下の組合が、80.4%を占める。

組合員数別での組合数（図表 1-7）をみると、最小単位である「2 名」が 44.1%、「3 名～5 名」が 36.3%、併せて「2 名～5 名」の組合で 80.4%を占めている。

図表 1-7

組合員数	組合数	比率
2名	181	44.1%
3名～5名	149	36.3%
6名～9名	56	13.7%
10名～19名	18	4.4%
20名～	6	1.5%
総　計	410	100%



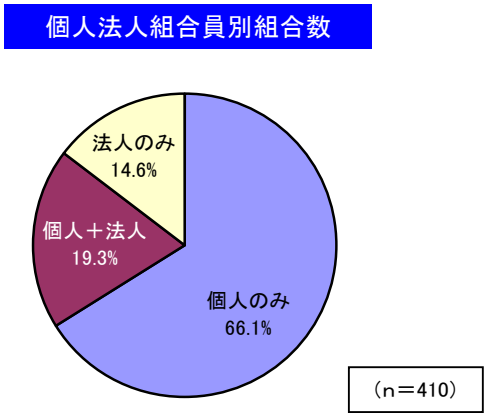
◆　個人・法人組合員別

個人のみの組合が、66.1%を占める。

個人・法人組合員別の組合数（図表 1-8）をみると、「個人のみ」（66.1%）及び「個人＋法人」（19.3%）で個人を含む組合が 85.4%を占めている。

図表 1-8

組合員構成	組合数	比率
個人のみ	271	66.1%
個人＋法人	79	19.3%
法人のみ	60	14.6%
総　計	410	100%

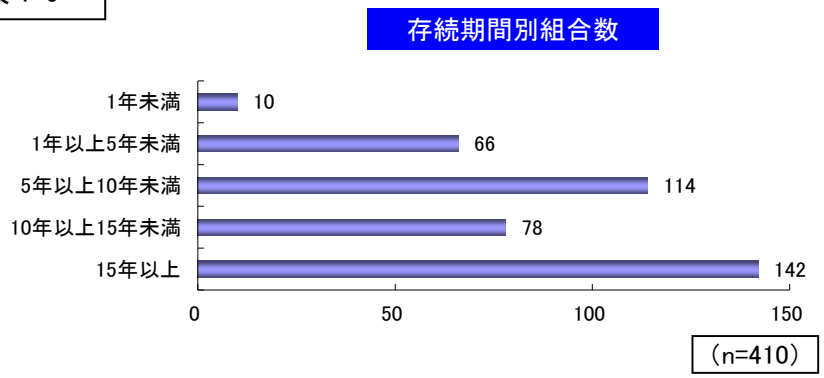


4.　存続期間

存続期間が「15 年以上」の組合が、34.6%を占める。

存続期間別の組合数（図表 1-9）をみると、「15 年以上」の割合が 34.6%ともっとも高い。

図表 1-9



存続年数	組合数	比率
1年未満	10	2.4%
1年以上5年未満	66	16.1%
5年以上10年未満	114	27.8%
10年以上15年未満	78	19.0%
15年以上	142	34.6%
総　計	410	100%

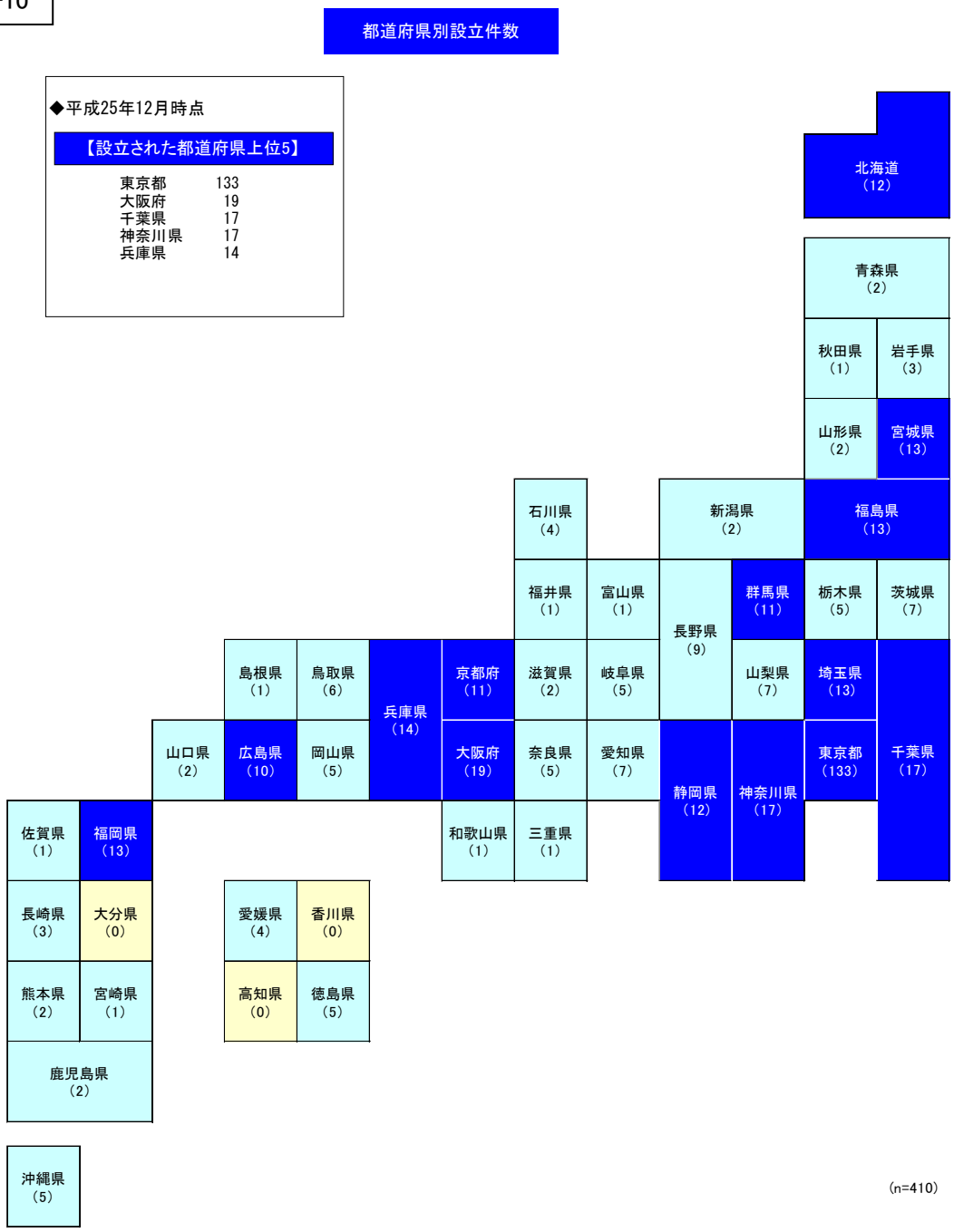
5.　都道府県別

地域別では、東京や大阪などの大都市に集中している。

都道府県別の設立件数（図表 1-10）をみると、全国最多は東京都の 133 件で、全体の 32.4%を占めている。続いて大阪府、千葉県、神奈川県、兵庫県の順となっている。

一方、設立がない都道府県は 3 県（香川県、高知県、大分県）であった。

図表 1-10

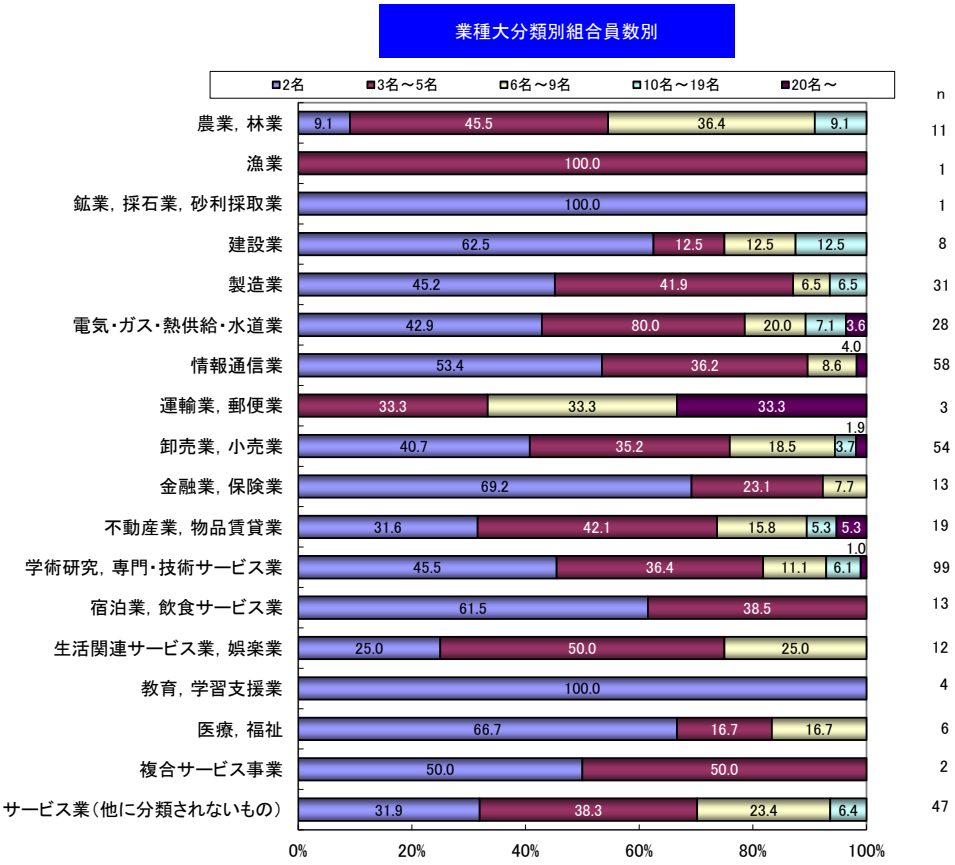


※組合数 10 以上の都道府県は、青色で着色している。

6.　クロスカウント

◆　業種大分類　×　組合員数

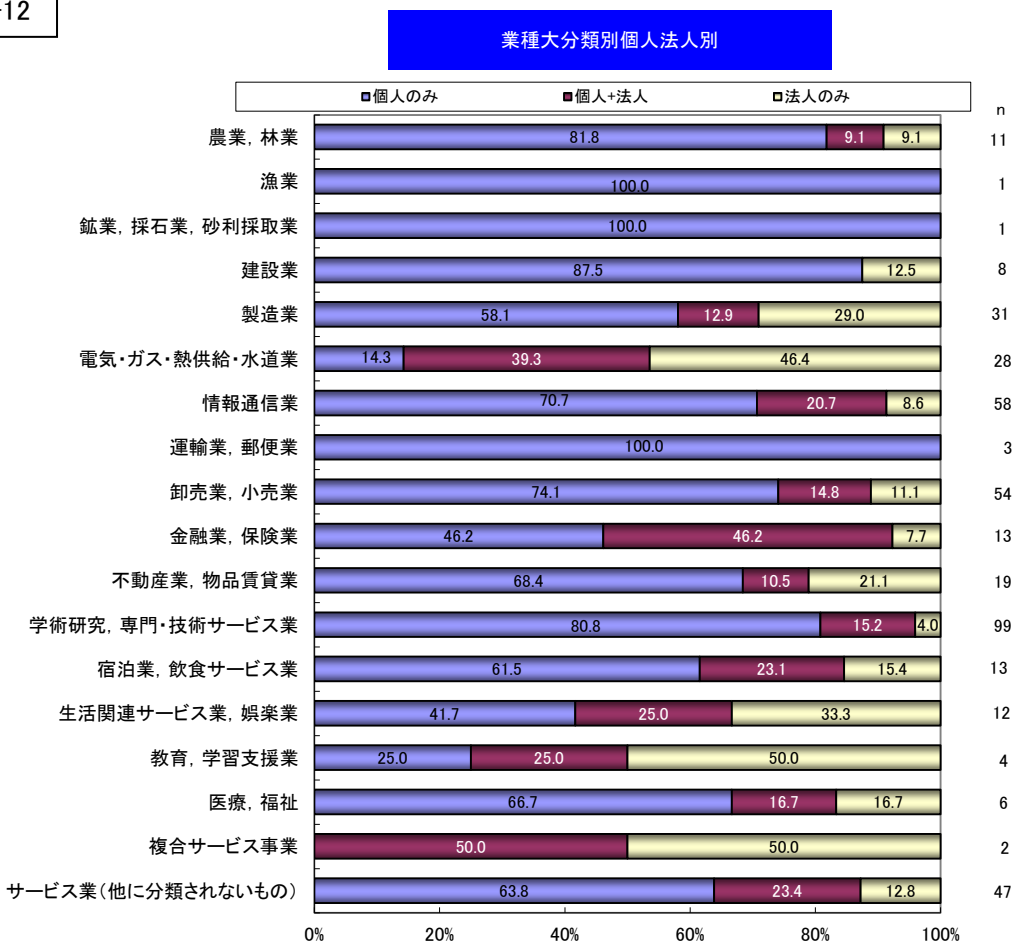
図表 1-11



業種/大分類	組合数	2名	3名～5名	6名～9名	10名～19名	20名～
農業，林業	11	1	5	4	1	0
漁業	1	0	1	0	0	0
鉱業，採石業，砂利採取業	1	1	0	0	0	0
建設業	8	5	1	1	1	0
製造業	31	14	13	2	2	0
電気・ガス・熱供給・水道業	28	12	10	3	2	1
情報通信業	58	31	21	5	0	1
運輸業，郵便業	3	0	1	1	0	1
卸売業，小売業	54	22	19	10	2	1
金融業，保険業	13	9	3	1	0	0
不動産業，物品賃貸業	19	6	8	3	1	1
学術研究，専門・技術サービス業	99	45	36	11	6	1
宿泊業，飲食サービス業	13	8	5	0	0	0
生活関連サービス業，娯楽業	12	3	6	3	0	0
教育，学習支援業	4	4	0	0	0	0
医療，福祉	6	4	1	1	0	0
複合サービス事業	2	1	1	0	0	0
サービス業（他に分類されないもの）	47	15	18	11	3	0
総　計	410	181	149	56	18	6

◆ 業種大分類　×　個人・法人別

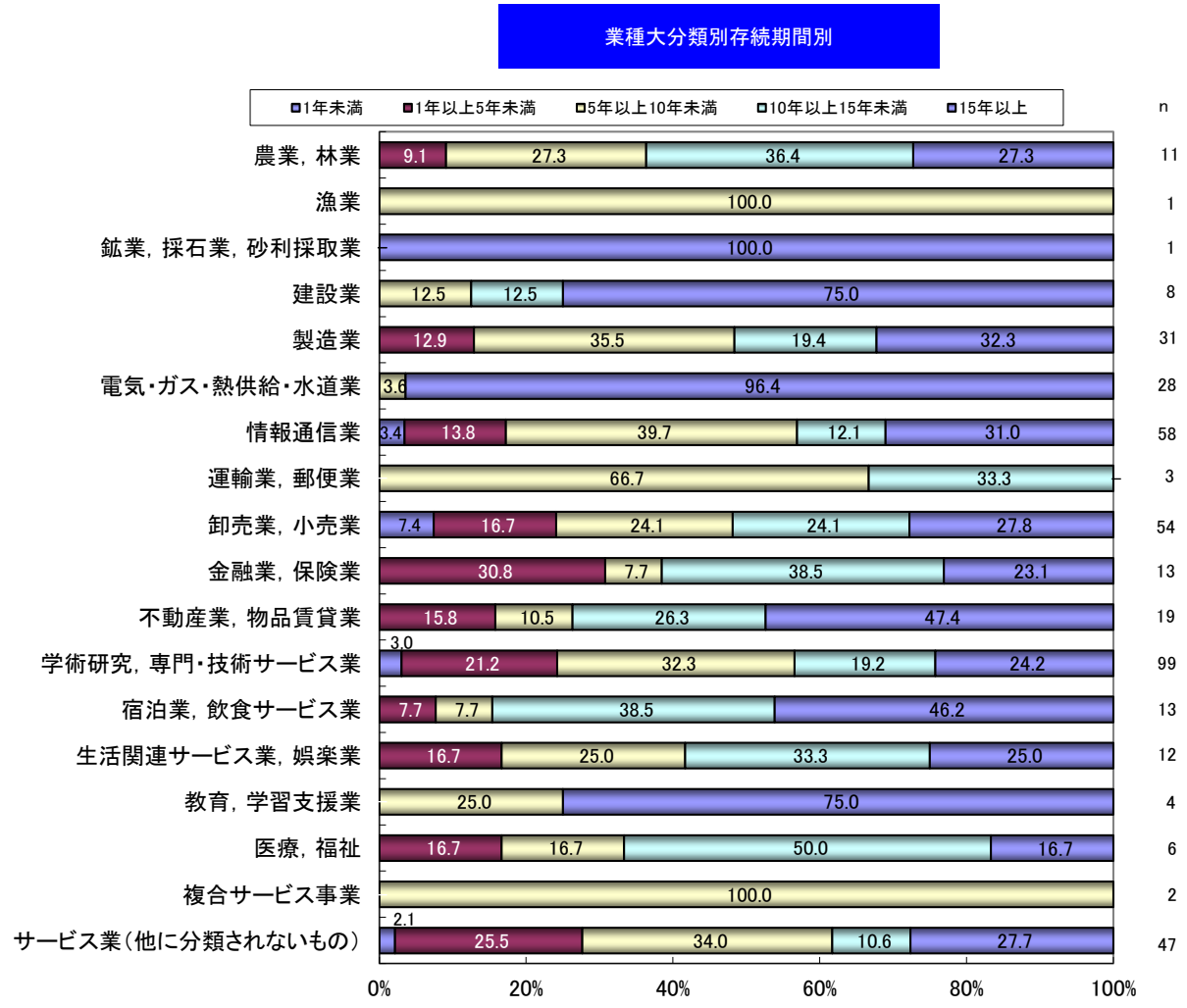
図表 1-12



業種/大分類	組合数	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
農業，林業	11	9	1	1
漁業	1	1	0	0
鉱業，採石業，砂利採取業	1	1	0	0
建設業	8	7	0	1
製造業	31	18	4	9
電気･ガス･熱供給･水道業	28	4	11	13
情報通信業	58	41	12	5
運輸業，郵便業	3	3	0	0
卸売業，小売業	54	40	8	6
金融業，保険業	13	6	6	1
不動産業，物品賃貸業	19	13	2	4
学術研究，専門･技術サービス業	99	80	15	4
宿泊業，飲食サービス業	13	8	3	2
生活関連サービス業，娯楽業	12	5	3	4
教育，学習支援業	4	1	1	2
医療，福祉	6	4	1	1
複合サービス事業	2	0	1	1
サービス業（他に分類されないもの）	47	30	11	6
総　計	410	271	79	60

◆ 業種大分類 × 存続期間

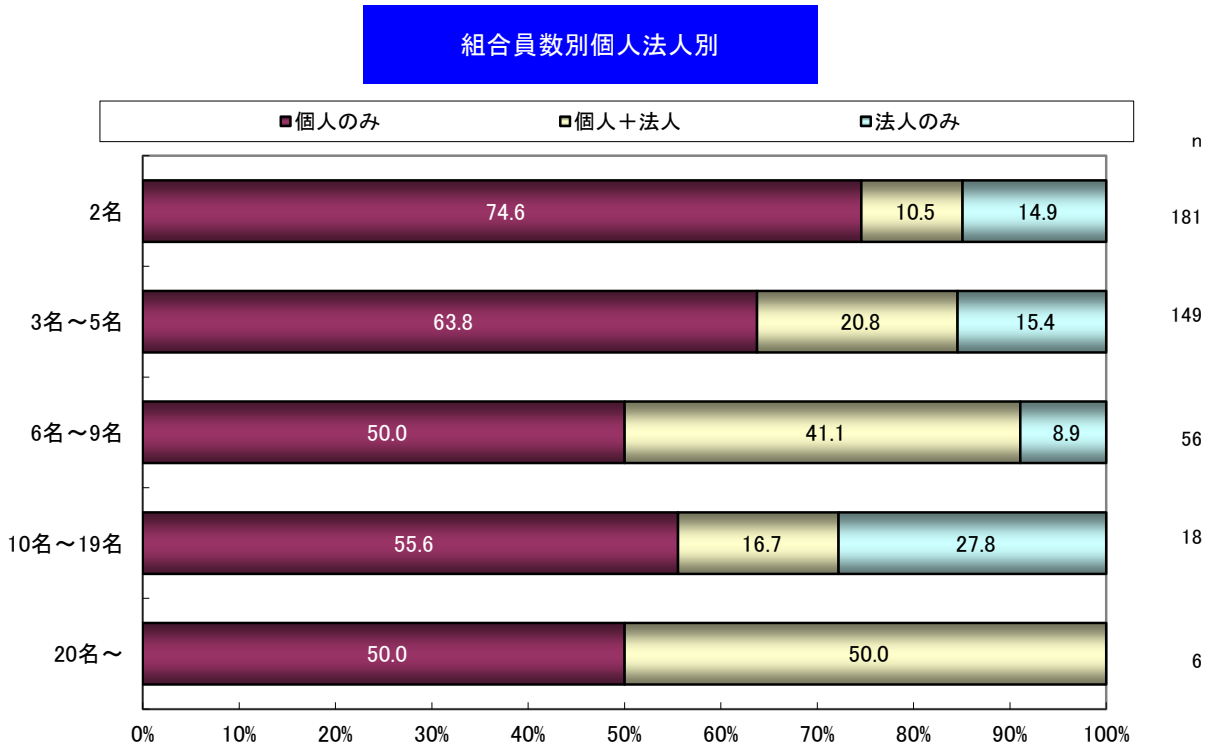
図表 1-13



業種/大分類	組合数	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上15年未満	15年以上
農業，林業	11	0	1	3	4	3
漁業	1	0	0	1	0	0
鉱業，採石業，砂利採取業	1	0	0	0	0	1
建設業	8	0	0	1	1	6
製造業	31	0	4	11	6	10
電気・ガス・熱供給・水道業	28	0	0	1	0	27
情報通信業	58	2	8	23	7	18
運輸業，郵便業	3	0	0	2	1	0
卸売業，小売業	54	4	9	13	13	15
金融業，保険業	13	0	4	1	5	3
不動産業，物品賃貸業	19	0	3	2	5	9
学術研究，専門・技術サービス業	99	3	21	32	19	24
宿泊業，飲食サービス業	13	0	1	1	5	6
生活関連サービス業，娯楽業	12	0	2	3	4	3
教育，学習支援業	4	0	0	1	0	3
医療，福祉	6	0	1	1	3	1
複合サービス事業	2	0	0	2	0	0
サービス業（他に分類されないもの）	47	1	12	16	5	13
総　計	410	10	66	114	78	142

◆ 組合員数　×　個人・法人別

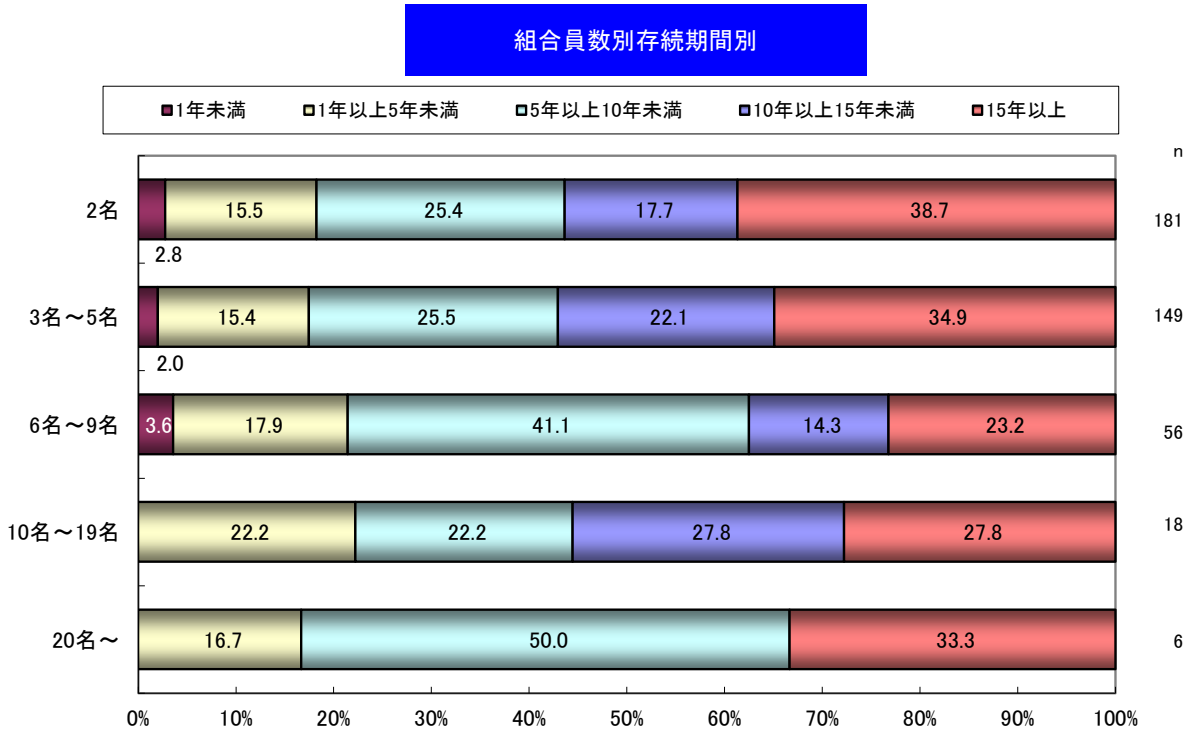
図表 1-14



組合員数	総　計	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
2名	181	135	19	27
3名～5名	149	95	31	23
6名～9名	56	28	23	5
10名～19名	18	10	3	5
20名～	6	3	3	0
総　計	410	271	79	60

◆ 組合員数 × 存続期間

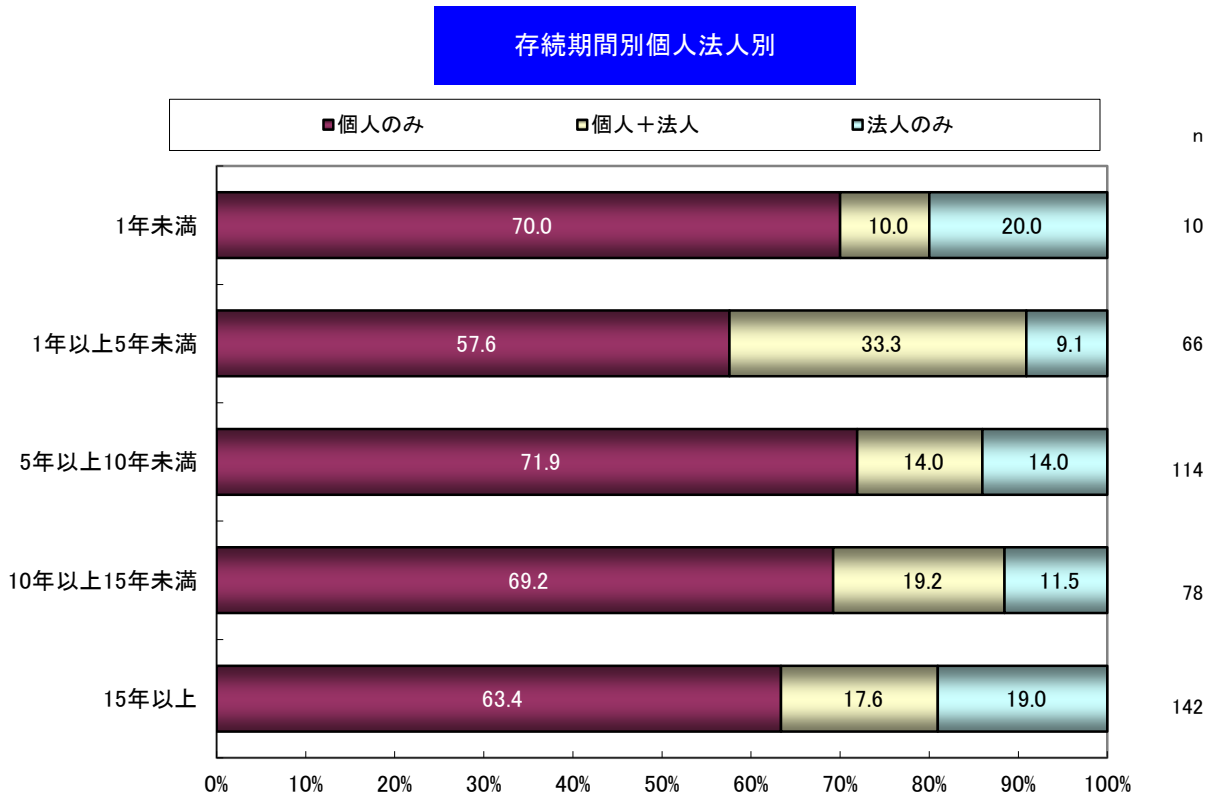
図表 1-15



組合員数	総 計	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上15年未満	15年以上
2名	181	5	28	46	32	70
3名～5名	149	3	23	38	33	52
6名～9名	56	2	10	23	8	13
10名～19名	18	0	4	4	5	5
20名～	6	0	1	3	0	2
総 計	410	10	66	114	78	142

◆ 存続期間　×　個人・法人別

図表 1-16



存続年数	総計	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
1年未満	10	7	1	2
1年以上5年未満	66	38	22	6
5年以上10年未満	114	82	16	16
10年以上15年未満	78	54	15	9
15年以上	142	90	25	27
総　計	410	271	79	60

第 2 章

登記調査に基づく制度創設以降の LLP の状況

第2章　登記調査に基づく制度創設以降の LLP の状況

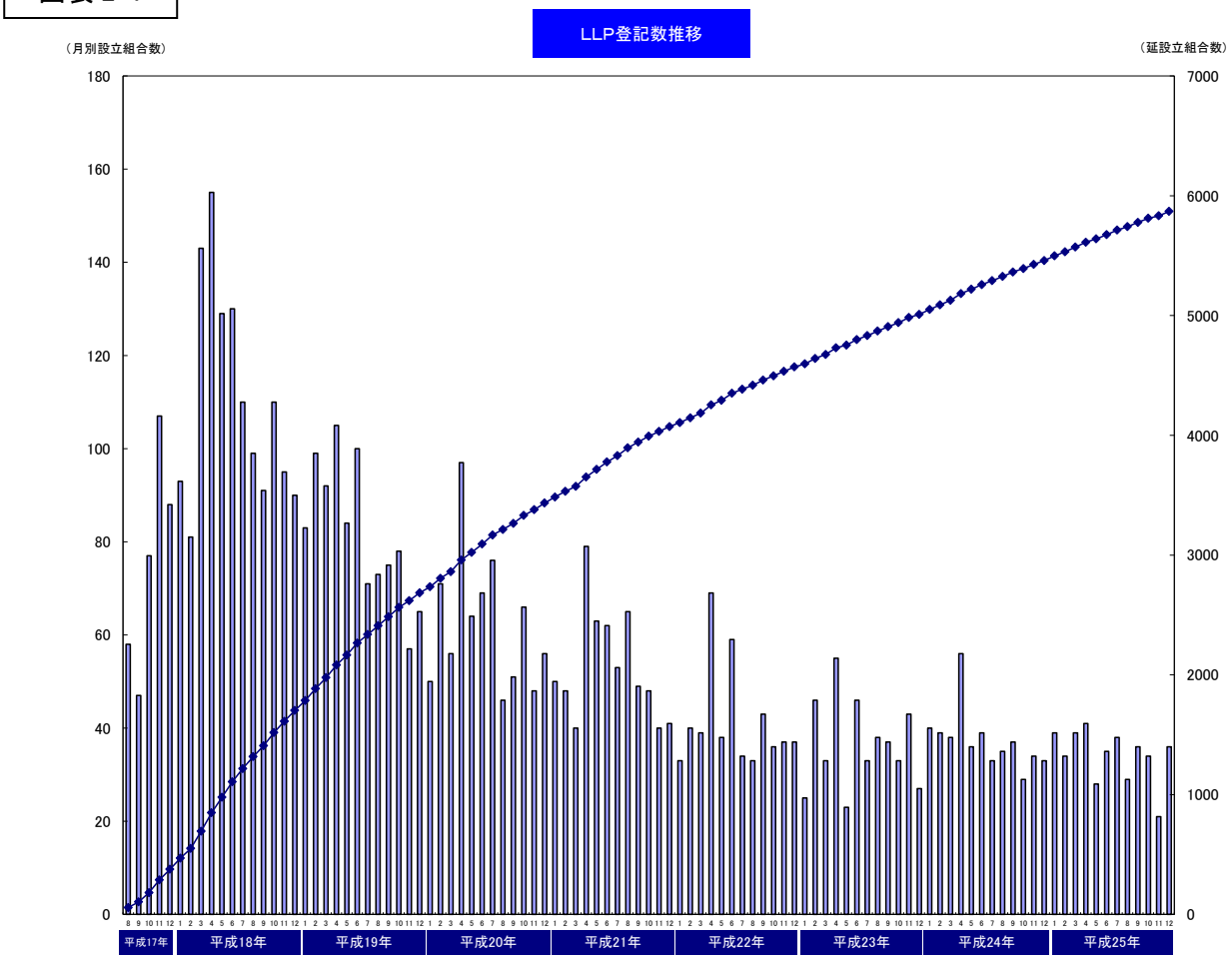
1.　組合数の推移

◆　設立組合件数

平成 17 年 8 月から平成 25 年 12 月末までの LLP 設立件数は、5,869 件。

LLP の設立件数（図表 2-1）は、平成 17 年 8 月 1 日の制度創設以降、着実に増加しており、平成 25 年 12 月末時点において 5,869 組合となった。

図表 2-1



（設立組合数）

	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
1月		93	83	50	50	33	25	40	39
2月		81	99	71	48	40	46	39	34
3月		143	92	56	40	39	33	38	39
4月		155	105	97	79	69	55	56	41
5月		129	84	64	63	38	23	36	28
6月		130	100	69	62	59	46	39	35
7月		110	71	76	53	34	33	33	38
8月	58	99	73	46	65	33	38	35	29
9月	47	91	75	51	49	43	37	37	36
10月	77	110	78	66	48	36	33	29	34
11月	107	95	57	48	40	37	43	34	21
12月	88	90	65	56	41	37	27	33	36
総数	377	1,326	982	750	638	498	439	449	410
月平均	75.4	110.5	81.8	62.5	53.2	41.5	36.6	37.4	34.2

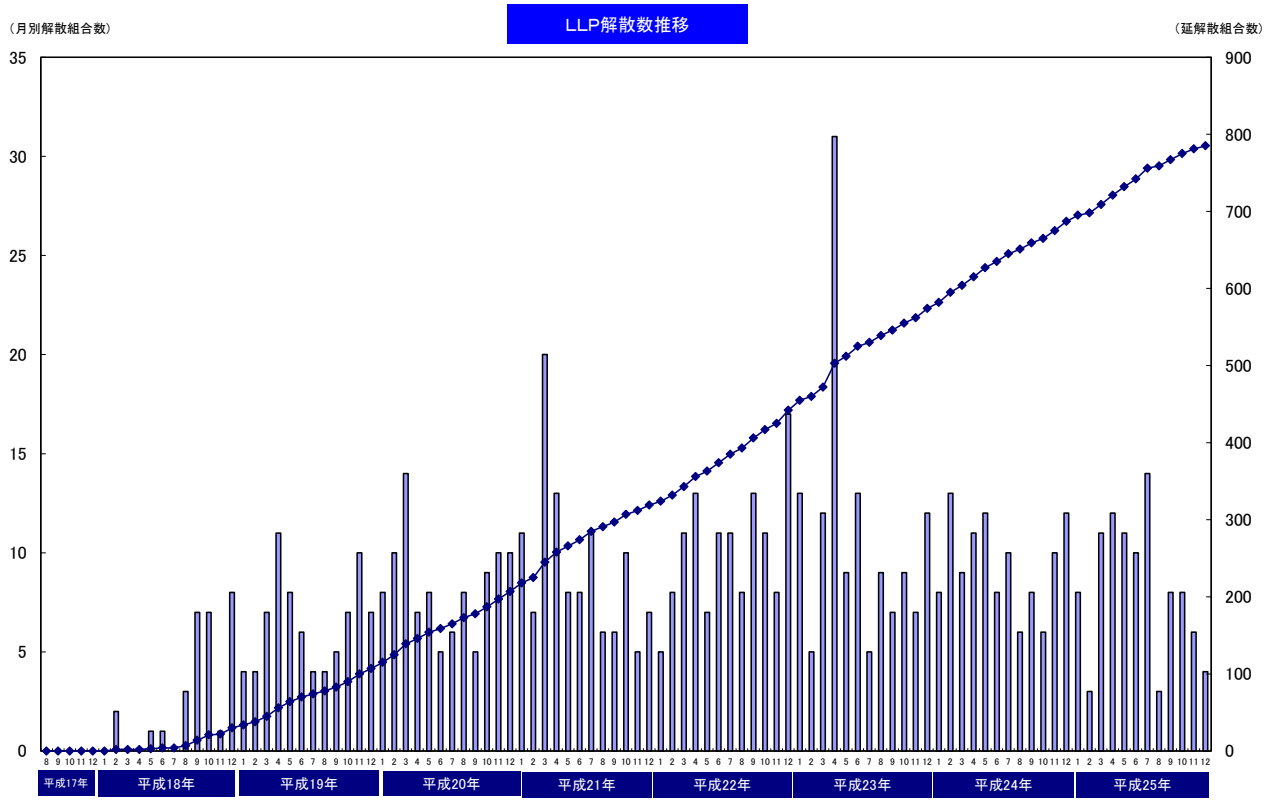
	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
延設立組合数	**377**	**1,703**	**2,685**	**3,435**	**4,073**	**4,571**	**5,010**	**5,459**	**5,869**

◆ 解散組合数

平成 17 年 8 月から平成 25 年 12 月末までの LLP 解散件数は、785 件。
平成 25 年 12 月末時点の現存組合数は、5,084 件である。

これまでに設立された LLP 件のうち、解散登記により判明した解散組合数（図表 2-2）は、785 件である。平成 25 年 12 月末時点において存在している組合は、5,084 件である。

図表 2-2



（解散組合数）

	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
1月		0	4	8	11	5	13	8	8
2月		2	4	10	7	8	5	13	3
3月		0	7	14	20	11	12	9	11
4月		0	11	7	13	13	31	11	12
5月		1	8	8	8	7	9	12	11
6月		1	6	5	8	11	13	8	10
7月		0	4	6	11	11	5	10	14
8月	0	3	4	8	6	8	9	6	3
9月	0	7	5	5	6	13	7	8	8
10月	0	7	7	9	10	11	9	6	8
11月	0	1	10	10	5	8	7	10	6
12月	0	8	7	10	7	17	12	12	4
総数	0	30	77	100	112	123	132	113	98
月平均	0.0	2.5	6.4	8.3	9.3	10.3	11.0	9.4	8.2

	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
延解散組合数	**0**	**30**	**107**	**207**	**319**	**442**	**574**	**687**	**785**

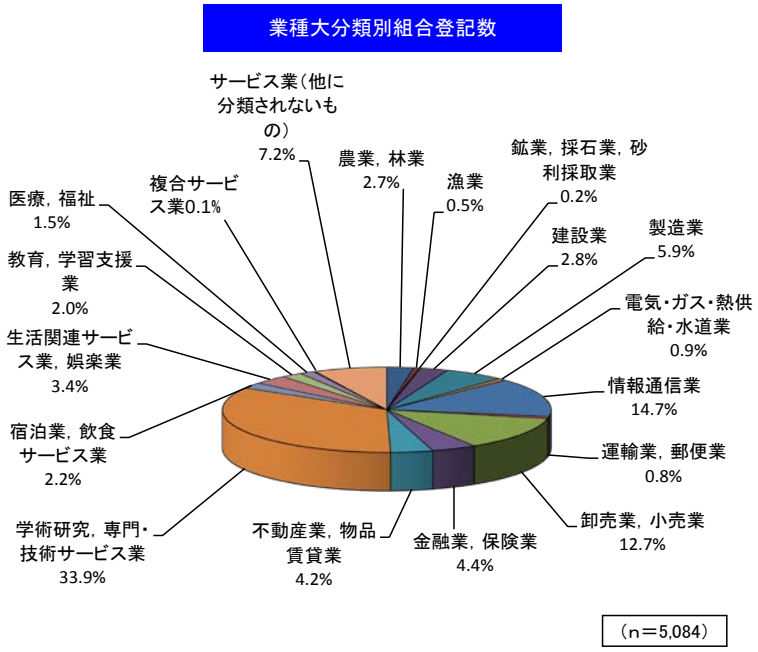
2.　業種分類別［日本標準産業分類］

◆　業種大分類別　組合数

「学術研究，専門・技術サービス業」が全体の 33.9%を占める。

業種大分類別の登記件数（図表 2-3）をみると、最も多いのが「学術研究，専門・技術サービス業」で、全体の 33.9%を占めている。次に「情報通信業」の 14.7%、「卸売業，小売業」の 12.7%が続いている。

図表 2-3



業種/大分類	組合数	比率
農業，林業	135	2.7%
漁業	25	0.5%
鉱業，採石業，砂利採取業	8	0.2%
建設業	140	2.8%
製造業	300	5.9%
電気・ガス・熱供給・水道業	45	0.9%
情報通信業	748	14.7%
運輸業，郵便業	43	0.8%
卸売業，小売業	645	12.7%
金融業，保険業	223	4.4%
不動産業，物品賃貸業	211	4.2%
学術研究，専門・技術サービス業	1,722	33.9%
宿泊業，飲食サービス業	112	2.2%
生活関連サービス業，娯楽業	175	3.4%
教育，学習支援業	103	2.0%
医療，福祉	76	1.5%
複合サービス事業	7	0.1%
サービス業（他に分類されないもの）	366	7.2%
総　計	5,084	100.0%

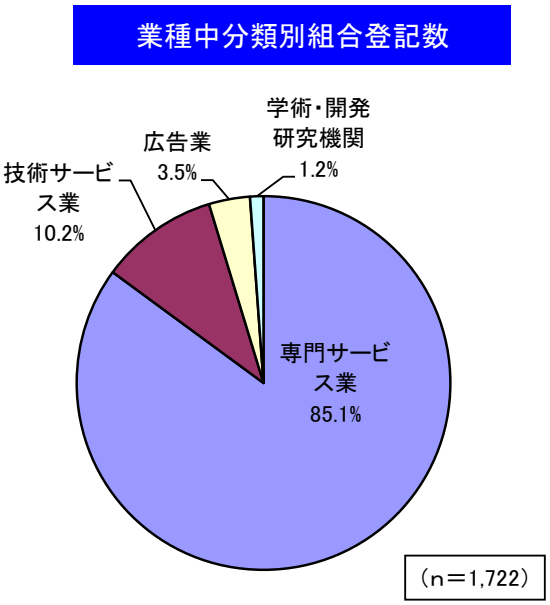
◆業種中分類別　組合登記件数

「学術研究，専門・技術サービス業」を中分類に細分化（図表 2-4）すると、「専門サービス業」が 85.1%を占めており最も多い。「情報通信業」を細分化（図表 2-5）すると、「情報サービス業」が 58.7%を占めており最も多い。「卸売業，小売業」を中分類に細分化（図表 2-6）すると「その他の小売業」が 25.3%を占めており最も多い。

図表 2-4

＜学術研究、専門・技術サービス業＞

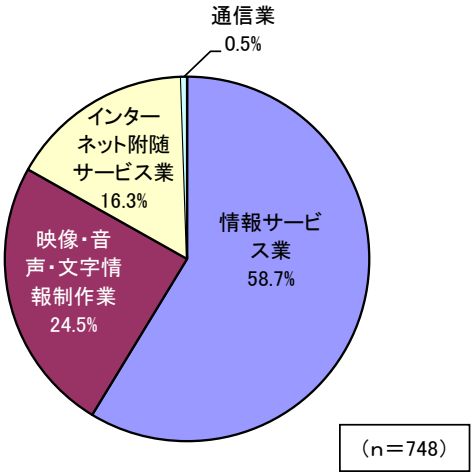
業種/中分類	組合数	比率
専門サービス業	1465	85.1%
技術サービス業	176	10.2%
広告業	61	3.5%
学術・開発研究機関	20	1.2%
総　計	1,722	100.0%



図表 2-5

＜情報通信業＞

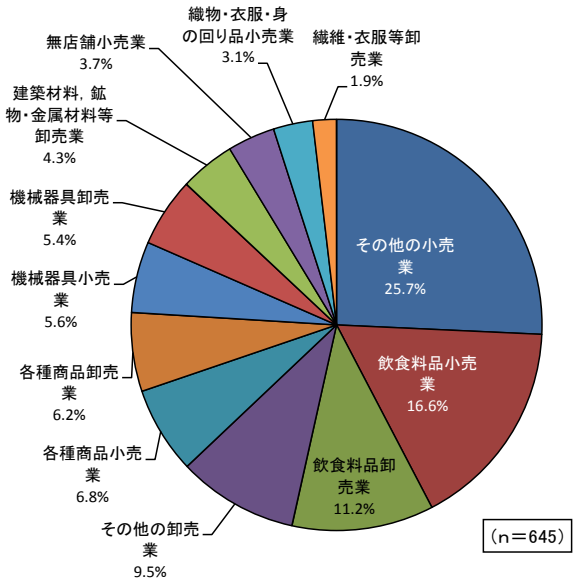
業種/大分類	組合数	比率
情報サービス業	439	58.7%
映像・音声・文字情報制作業	183	24.5%
インターネット附随サービス業	122	16.3%
通信業	4	0.5%
総　計	748	100.0%



図表 2-6

＜卸売業，小売業＞

大分類	組合数	比率
その他の小売業	166	25.7%
飲食料品小売業	107	16.6%
飲食料品卸売業	72	11.2%
その他の卸売業	61	9.5%
各種商品小売業	44	6.8%
各種商品卸売業	40	6.2%
機械器具小売業	36	5.6%
機械器具卸売業	35	5.4%
建築材料，鉱物・金属材料等卸売業	28	4.3%
無店舗小売業	24	3.7%
織物・衣服・身の回り品小売業	20	3.1%
繊維・衣服等卸売業	12	1.9%
総　計	645	100.0%



3.　組合員数

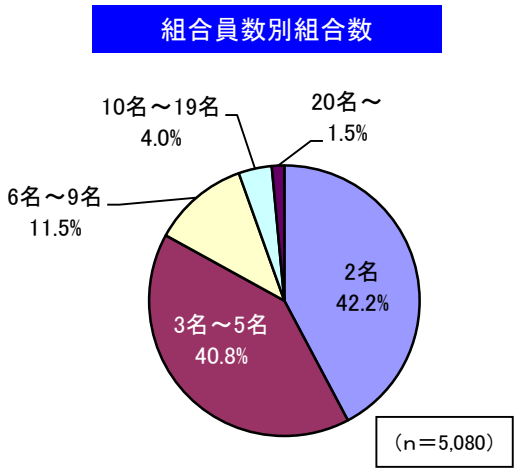
◆　組合員数別

組合員 5 名以下の組合が、83.0%を占める。

組合員数別での組合数（図表 2-7）をみると、「2 名」が 42.2%、「3 名～5 名」が 40.8%、併せて「2 名～5 名」の組合で 83.0%を占めている。

図表 2-7

組合員数	組合数	比率
2名	2,145	42.2%
3名～5名	2,072	40.8%
6名～9名	586	11.5%
10名～19名	201	4.0%
20名～	76	1.5%
総　計	5,080	100%



※組合員数 1 名の組合が 4 件確認されたが、除外して算出している。組合総数自体は 5,080 件＋4 件により 5,084 件となる。

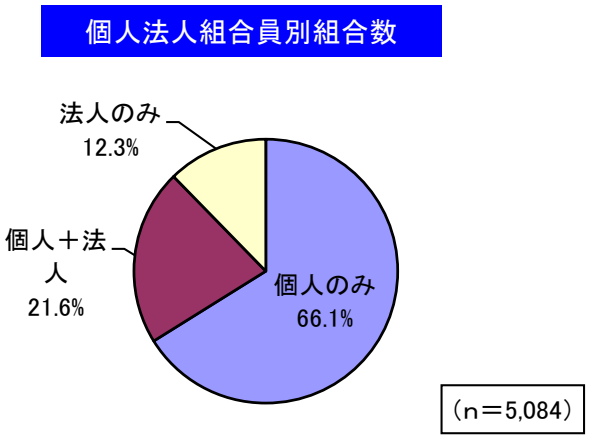
◆　個人・法人組合員別

個人のみの組合が、66.1%を占める。

個人・法人組合員別の組合数（図表 2-8）をみると、「個人のみ」（66.1%）及び「個人＋法人」（21.6%）で 87.7%を占めている。

図表 2-8

組合員構成	組合数	比率
個人のみ	3,362	66.1%
個人＋法人	1,097	21.6%
法人のみ	625	12.3%
総　計	5,084	100%

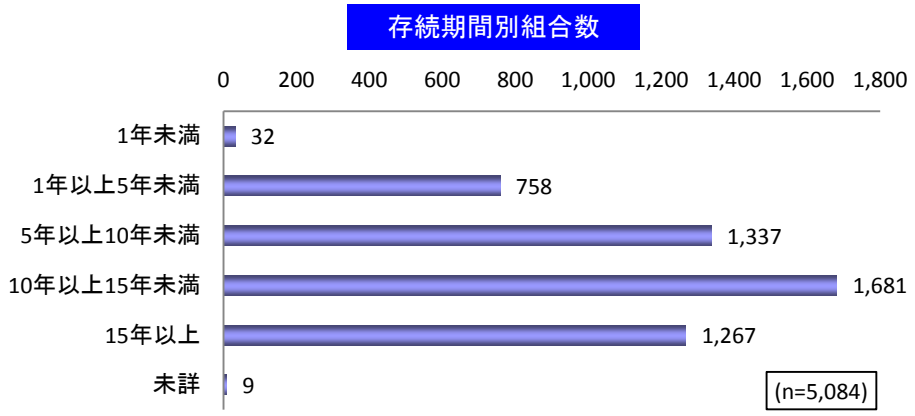


4. 存続期間

存続期間が「10 年以上 15 年未満」の組合が、33.1%を占める。

存続期間別の組合数（図表 2-9）をみると、「10 年以上 15 年未満」の割合が最も高く 33.1%であり、「5 年以上 10 年未満」、「15 年以上」、「1 年以上 5 年未満」と続いている。

図表 2-9



存続年数	組合数	比率
1年未満	32	0.6%
1年以上5年未満	758	14.9%
5年以上10年未満	1,337	26.3%
10年以上15年未満	1,681	33.1%
15年以上	1,267	24.9%
未詳	9	0.2%
総　計	5,084	100%

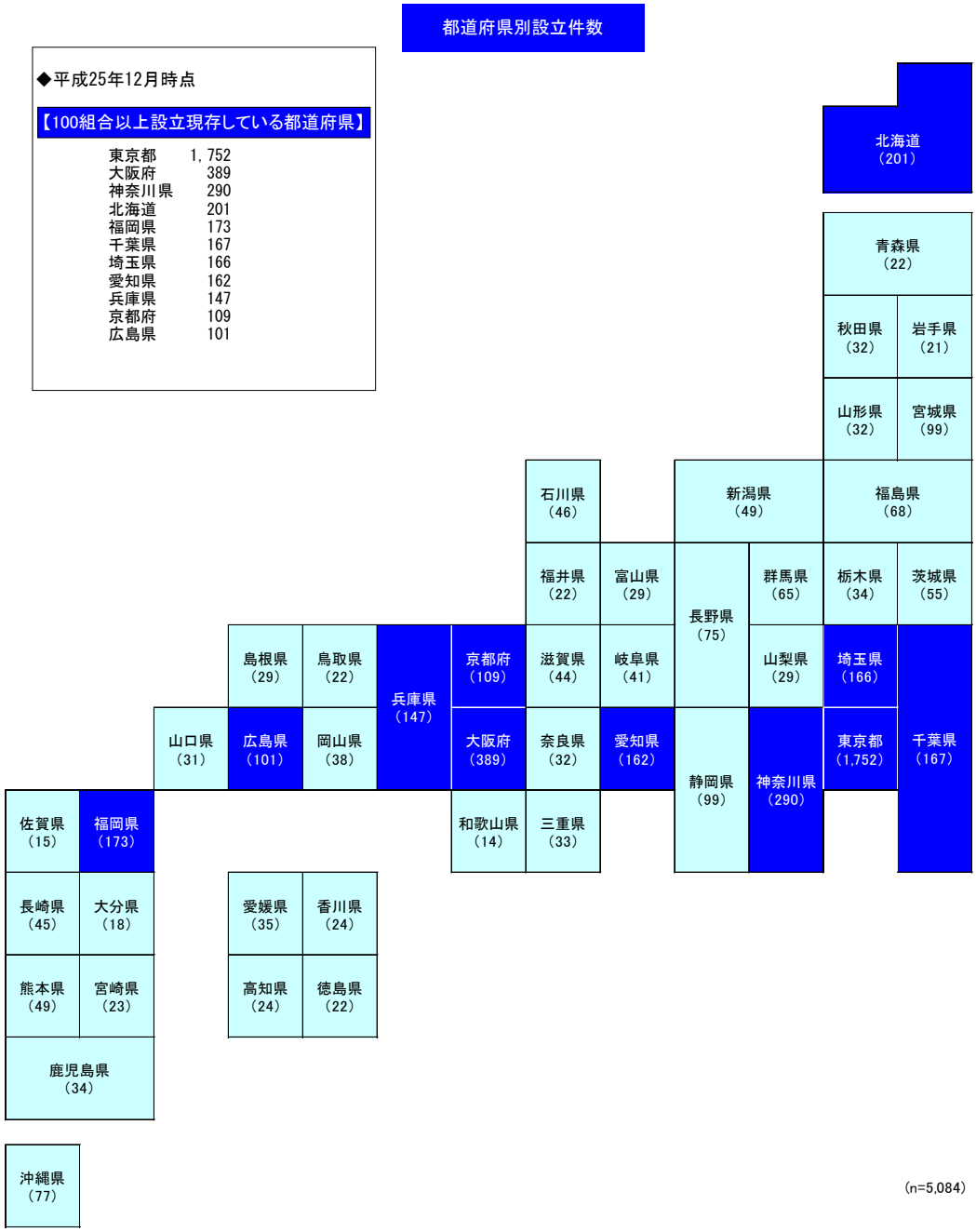
※未詳…組合の存続期間が明示されておらず存続年数が不明

5.　都道府県別

地域別では、東京や大阪などの大都市に集中している。

都道府県別の設立件数（図表 2-10）をみると、全国最多は東京都の件で、全体の 34.5%を占めている。続いて大阪府、神奈川県、北海道、福岡県、千葉県、埼玉県、愛知県、兵庫県、京都府、広島県の順となっている。なお、すべての都道府県で設立されている。

図表 2-10

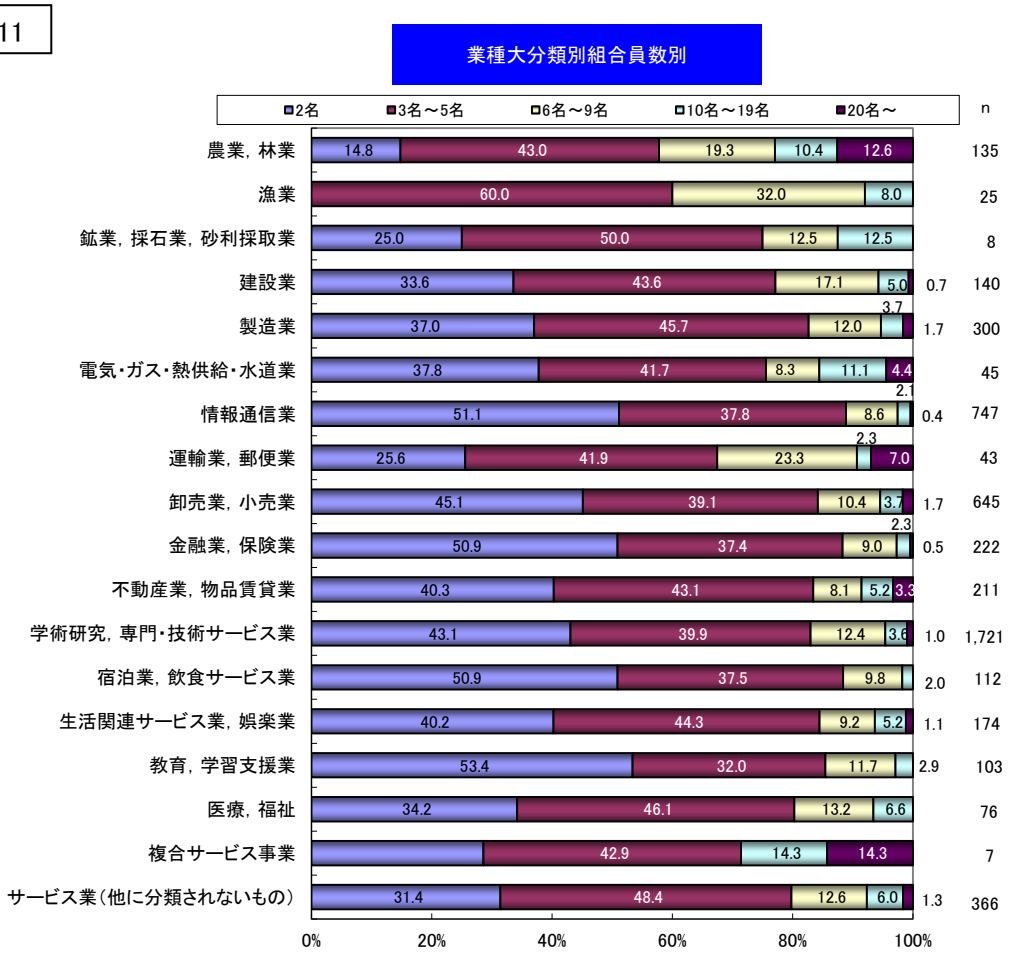


※組合数 100 以上の都道府県は、青色で着色している。

6.　クロスカウント

◆　業種大分類　×　組合員数

図表 2-11

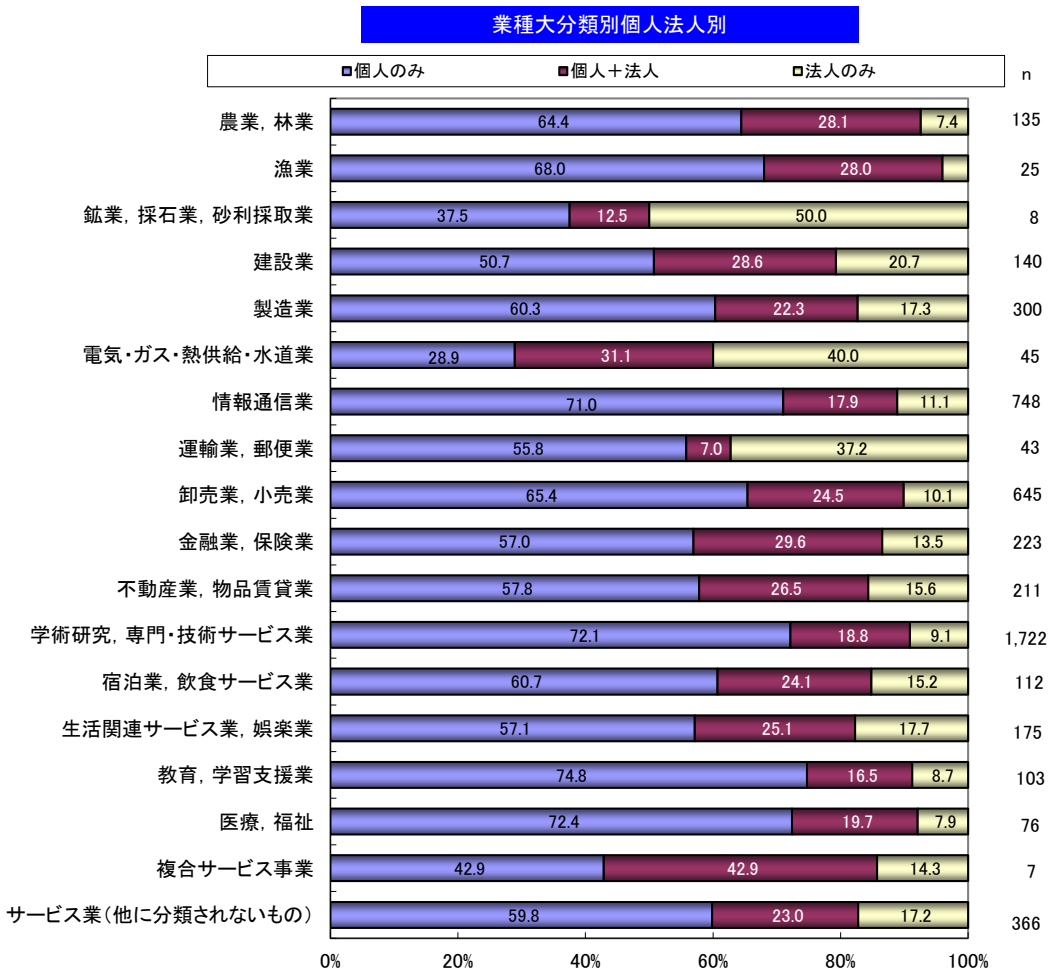


業種/大分類	組合数	2名	3名～5名	6名～9名	10名～19名	20名～
農業，林業	135	20	58	26	14	17
漁業	25	0	15	8	2	0
鉱業，採石業，砂利採取業	8	2	4	1	1	0
建設業	140	47	61	24	7	1
製造業	300	111	137	36	11	5
電気･ガス･熱供給･水道業	45	17	17	4	5	2
情報通信業	747	382	282	64	16	3
運輸業，郵便業	43	11	18	10	1	3
卸売業，小売業	645	291	252	67	24	11
金融業，保険業	222	113	83	20	5	1
不動産業，物品賃貸業	211	85	91	17	11	7
学術研究，専門･技術サービス業	1,721	741	687	214	62	17
宿泊業，飲食サービス業	112	57	42	11	2	0
生活関連サービス業，娯楽業	174	70	77	16	9	2
教育，学習支援業	103	55	33	12	3	0
医療，福祉	76	26	35	10	5	0
複合サービス事業	7	2	3	0	1	1
サービス業（他に分類されないもの	366	115	177	46	22	6
総　計	5,080	2,145	2,072	586	201	76

※組合員数 1 名の組合が 4 件確認されたが、除外して算出している。組合総数自体は 5,080 件＋4 件により 5,084 件となる。

◆ 業種大分類　×　個人・法人別

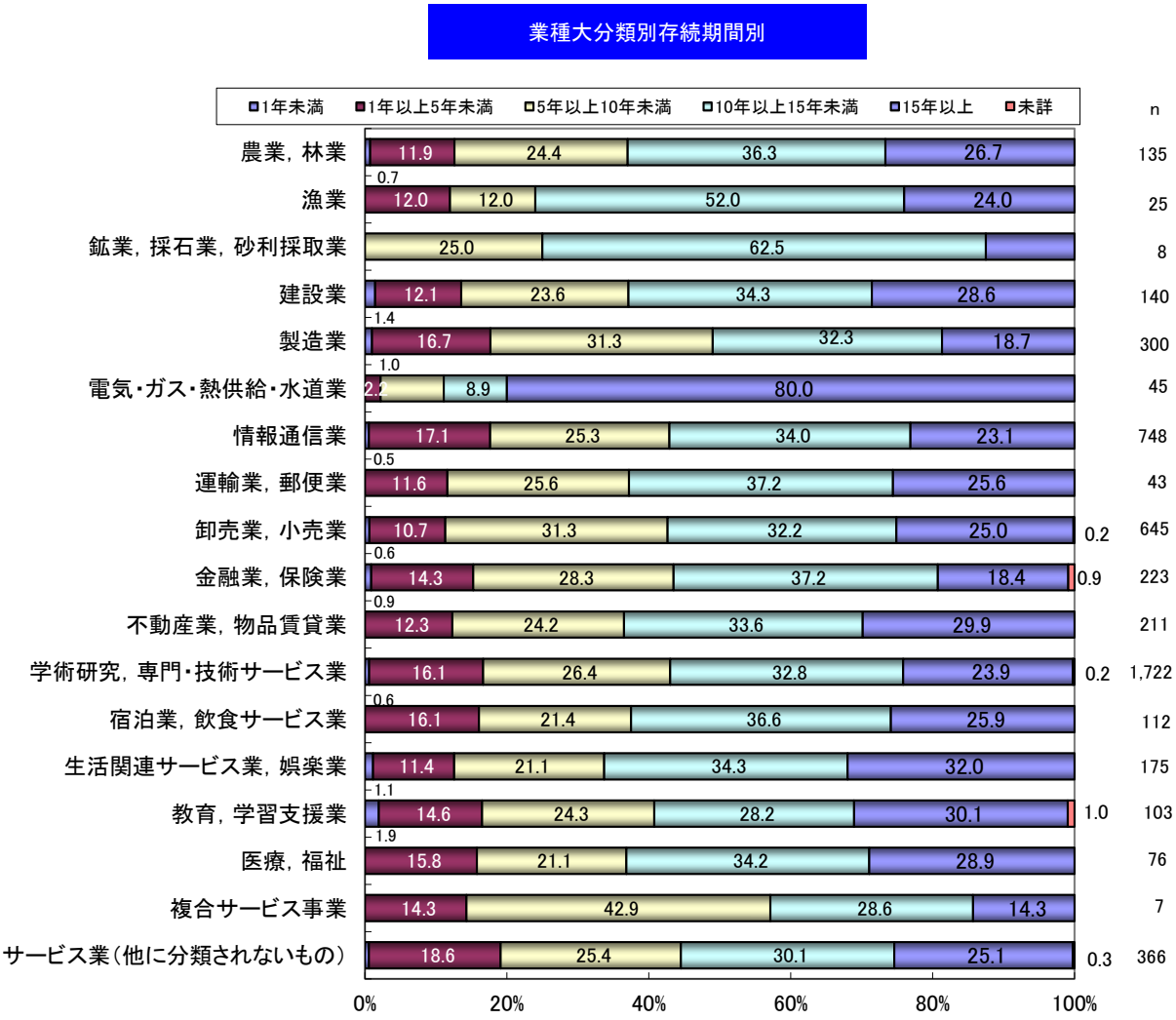
図表 2-12



業種/大分類	組合数	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
農業，林業	135	87	38	10
漁業	25	17	7	1
鉱業，採石業，砂利採取業	8	3	1	4
建設業	140	71	40	29
製造業	300	181	67	52
電気・ガス・熱供給・水道業	45	13	14	18
情報通信業	748	531	134	83
運輸業，郵便業	43	24	3	16
卸売業，小売業	645	422	158	65
金融業，保険業	223	127	66	30
不動産業，物品賃貸業	211	122	56	33
学術研究，専門・技術サービス業	1,722	1242	323	157
宿泊業，飲食サービス業	112	68	27	17
生活関連サービス業，娯楽業	175	100	44	31
教育，学習支援業	103	77	17	9
医療，福祉	76	55	15	6
複合サービス事業	7	3	3	1
サービス業（他に分類されないもの）	366	219	84	63
総　計	5,084	3,362	1,097	625

◆ 業種大分類 × 存続期間

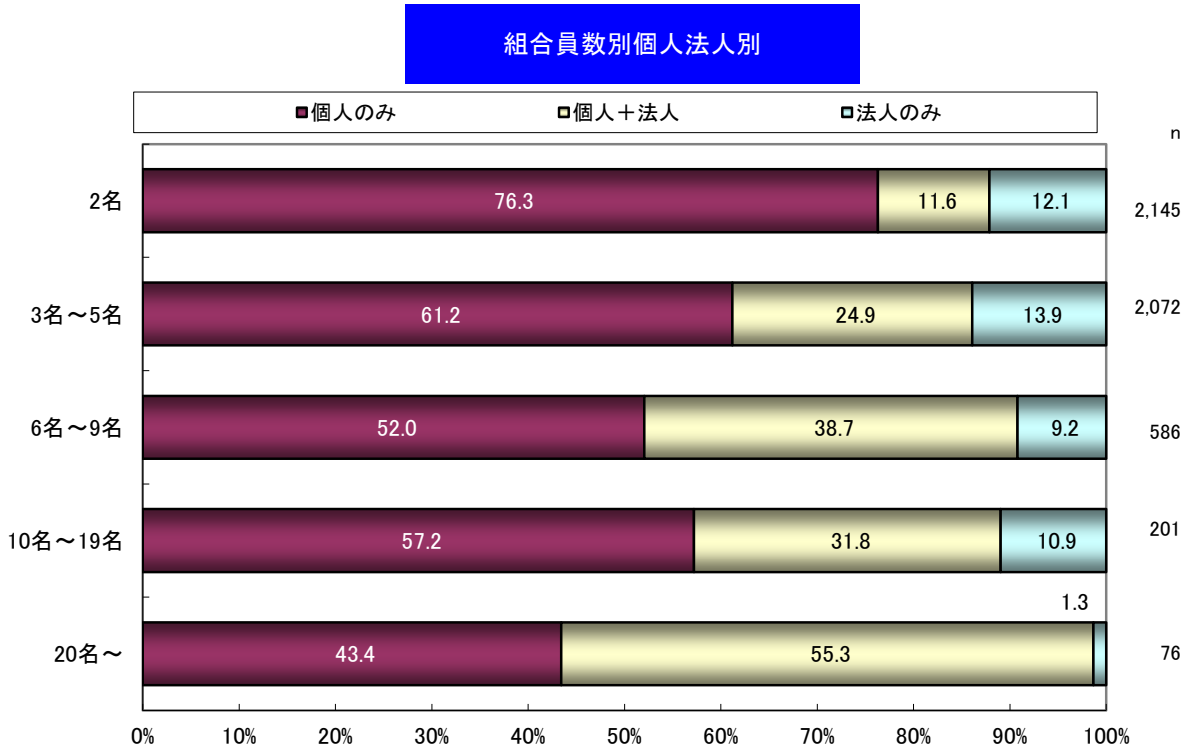
図表 2-13



業種/大分類	組合数	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上15年未満	15年以上	未詳
農業，林業	135	1	16	33	49	36	0
漁業	25	0	3	3	13	6	0
鉱業，採石業，砂利採取業	8	0	0	2	5	1	0
建設業	140	2	17	33	48	40	0
製造業	300	3	50	94	97	56	0
電気・ガス・熱供給・水道業	45	0	1	4	4	36	0
情報通信業	748	4	128	189	254	173	0
運輸業，郵便業	43	0	5	11	16	11	0
卸売業，小売業	645	4	69	202	208	161	1
金融業，保険業	223	2	32	63	83	41	2
不動産業，物品賃貸業	211	0	26	51	71	63	0
学術研究，専門・技術サービス業	1,722	10	277	454	565	412	4
宿泊業，飲食サービス業	112	0	18	24	41	29	0
生活関連サービス業，娯楽業	175	2	20	37	60	56	0
教育，学習支援業	103	2	15	25	29	31	1
医療，福祉	76	0	12	16	26	22	0
複合サービス事業	7	0	1	3	2	1	0
サービス業（他に分類されないもの）	366	2	68	93	110	92	1
総　計	5,084	32	758	1,337	1,681	1,267	9

◆ 組合員数　×　個人・法人別

図表 2-14

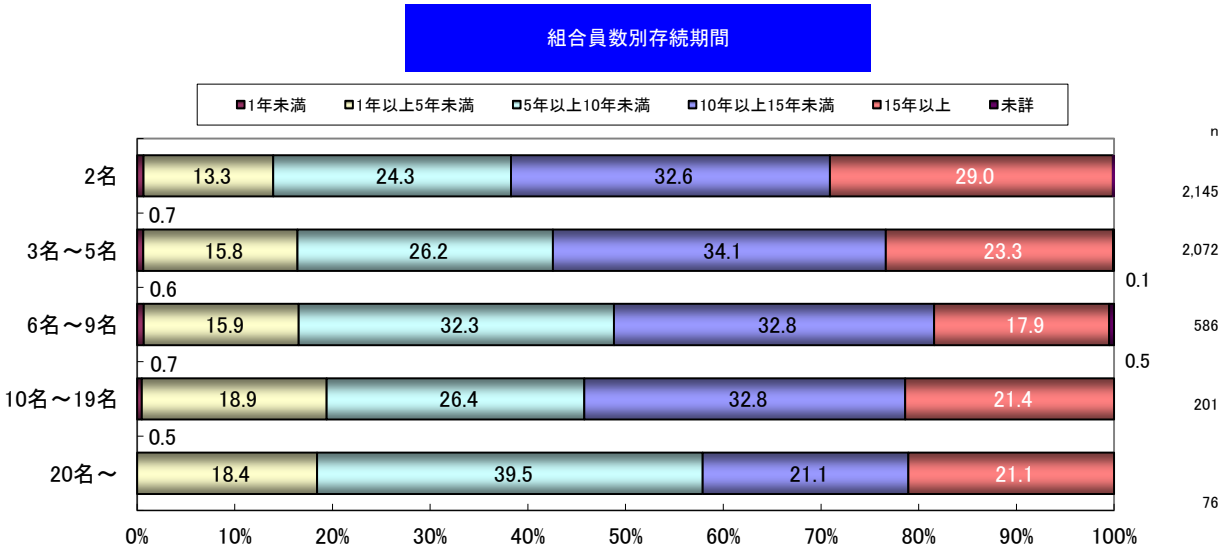


組合員数	総　計	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
2名	2,145	1,637	248	260
3名～5名	2,072	1,268	516	288
6名～9名	586	305	227	54
10名～19名	201	115	64	22
20名～	76	33	42	1
総　計	5,080	3,358	1,097	625

※組合員数 1 名の組合が 4 件確認されたが、除外して算出している。組合総数自体は 5,080 件＋4 件により 5,084 件となる。

◆ 組合員数 × 存続期間

図表 2-15

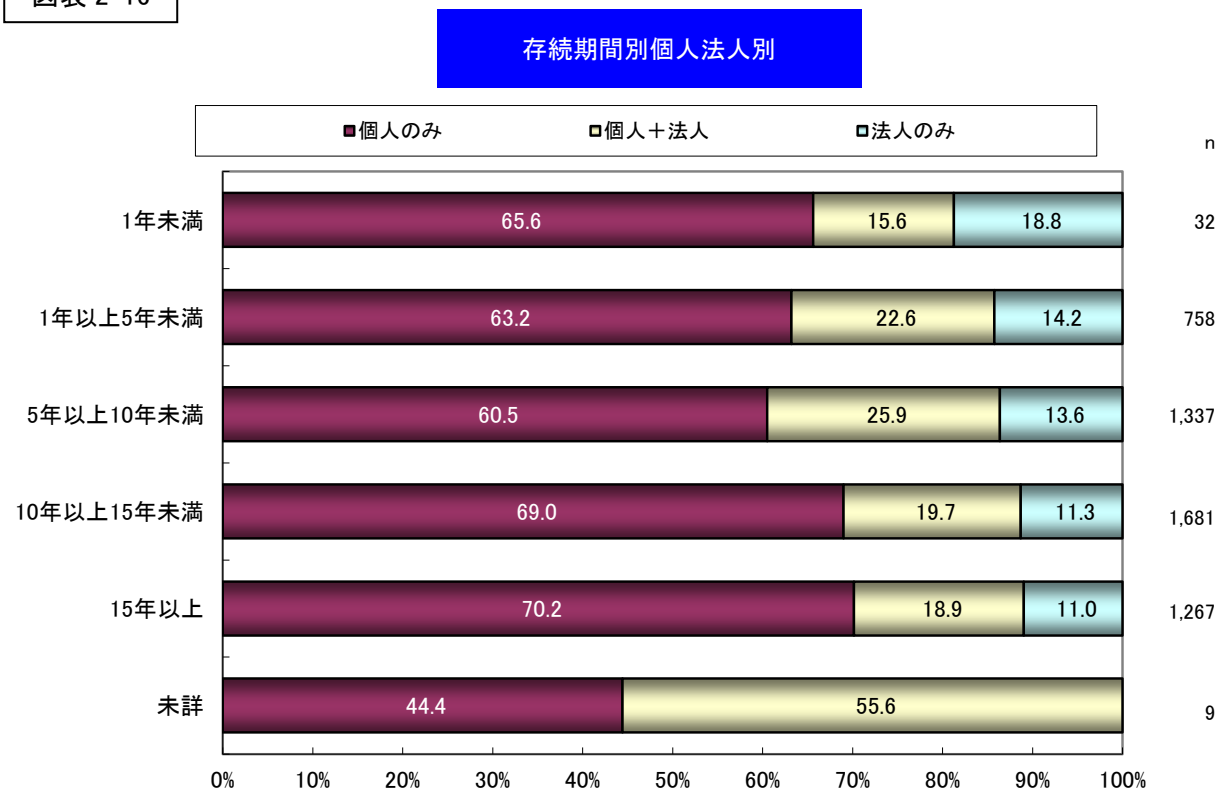


組合員数	総 計	1年未満	1年以上5年未満	5年以上10年未満	10年以上15年未満	15年以上	未詳
2名	2,145	14	285	522	700	621	3
3名～5名	2,072	13	327	542	706	482	2
6名～9名	586	4	93	189	192	105	3
10名～19名	201	1	38	53	66	43	0
20名～	76	0	14	30	16	16	0
総 計	5,080	32	757	1,336	1,680	1,267	8

※組合員数 1 名の組合が 4 件確認されたが、除外して算出している。組合総数自体は 5,080 件＋4 件により 5,084 件となる。

◆ 存続期間　×　個人・法人別

図表 2-16



存続年数	総計	個人のみ	個人＋法人	法人のみ
1年未満	32	21	5	6
1年以上5年未満	758	479	171	108
5年以上10年未満	1,337	809	346	182
10年以上15年未満	1,681	1,160	331	190
15年以上	1,267	889	239	139
未詳	9	4	5	0
総　計	5,084	3,362	1,097	625

第 3 章

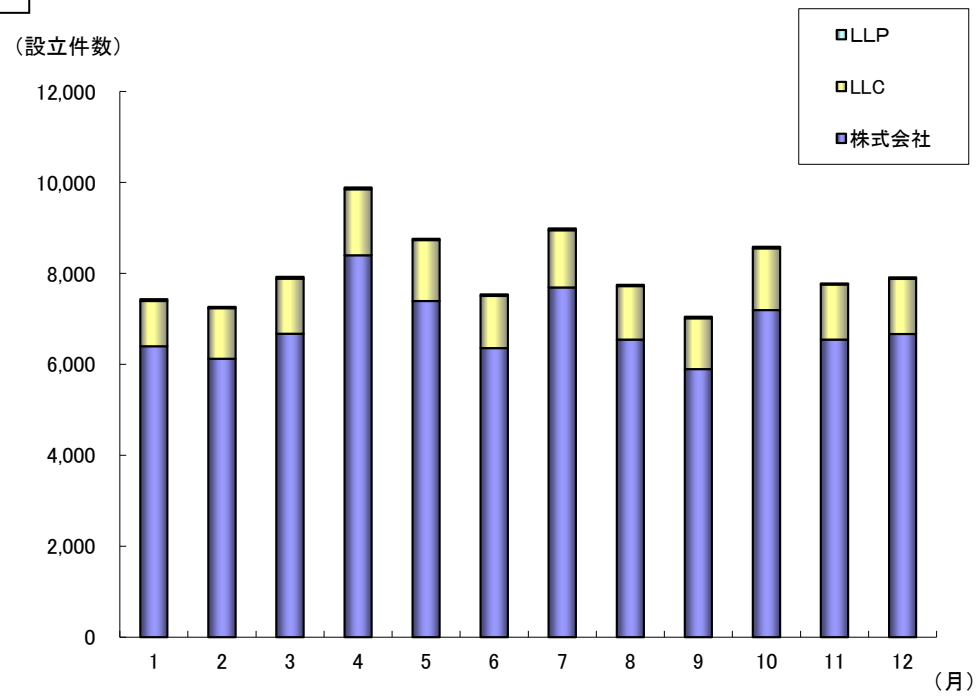
同時期に設立された他の組織体との比較

第3章　同時期に設立された他の組織体との比較

1.　株式会社及び合同会社（LLC）の平成 25 年の設立状況

株式会社及び合同会社（LLC）の平成 25 年の設立件数（図表 3-1）は、株式会社が 81,889 件、LLC が 14,581 件で、LLP の 410 件を含め、3 組織体合計で 96,880 件が設立された。組織体ごとの設立占有率を比較すると、最も高いのは株式会社で 84.5%を占めている。次に LLC の 15.1%、LLP の 0.4%と続いている。

図表 3-1



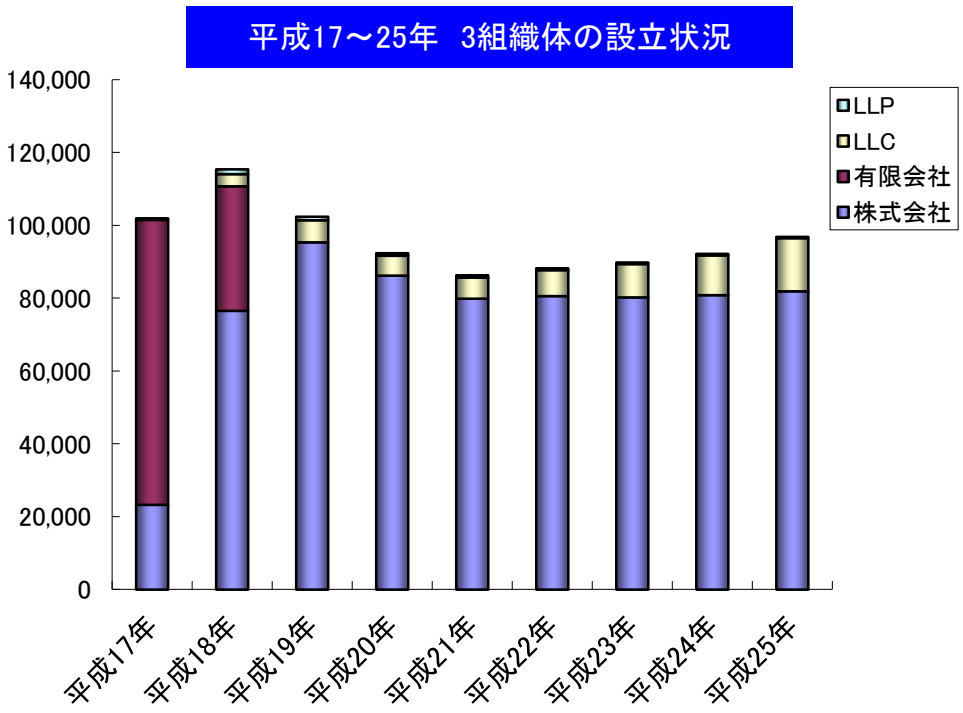
（社数・組合数、%）

	株式会社	占有率	LLC	占有率	LLP	占有率	月合計
1月	6,397	86.1	998	13.4	39	0.5	7,434
2月	6,122	84.2	1,111	15.3	34	0.5	7,267
3月	6,673	84.2	1,213	15.3	39	0.5	7,925
4月	8,400	84.9	1,448	14.6	41	0.4	9,889
5月	7,396	84.4	1,339	15.3	28	0.3	8,763
6月	6,360	84.4	1,143	15.2	35	0.5	7,538
7月	7,693	85.6	1,257	14.0	38	0.4	8,988
8月	6,546	84.5	1,175	15.2	29	0.4	7,750
9月	5,897	83.6	1,117	15.8	36	0.5	7,050
10月	7,192	83.8	1,359	15.8	34	0.4	8,585
11月	6,546	84.2	1,210	15.6	21	0.3	7,777
12月	6,667	84.2	1,211	15.3	36	0.5	7,914
総数	81,889	84.5	14,581	15.1	410	0.4	96,880
月平均	6,824.1	84.5	1,215.1	15.1	34.2	0.4	8,073

2.　株式会社及び合同会社（LLC）の平成 17 年～25 年の設立状況

株式会社及び合同会社（LLC）の平成 25 年の設立件数は前年比において、株式会社は 101.3%、LLC は 133.9%、LLP は 91.3%となった。（図表 3-2）

図表 3-2



	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年	前年比
株式会社	23,228	76,570	95,363	86,222	79,902	80,535	80,244	80,862	81,889	101.3%
有限会社	78,293	34,129								
LLC		3,392	6,076	5,413	5,771	7,153	9,130	10,889	14,581	133.9%
LLP	377	1,326	983	751	638	498	439	449	410	91.3%

※1　株式会社、LLC（合同会社）は、法務省「法務統計月報」を基に集計
※2　LLP（有限責任事業組合）は、法人登記受付帳、法人登記を基に集計
※3　有限会社の平成18年の件数は、平成18年5月の会社法施行により有限会社法が廃止されているため、
　　平成18年4月までの件数

投資事業有限責任組合(LPS)調査概要

投資事業有限責任組合(LPS)調査概要

1. 平成 25 年 LPS 登記簿謄本取得業務

実施業務

平成 25 年に設立等された LPS について、その登記情報を収集し、分析を行った。

対象期間

平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月登記分

登記確認件数

内容	取得数
平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月新規設立登記	480 件
平成 25 年 1 月～平成 25 年 12 月新規設立組合における解散登記	5 件

報告内容

登記項目である「設立年月」※1、「所在地」※2、「事業内容」、「存続期間」、「組合員」、「解散年月」を新規設立登記件数である件をベースに集計し、分析を実施した。

※1 「組合契約の効力発生年月日」を設立年月とした。

※2 「組合の主たる事務所」を所在地の基準とした。

2. 制度創設以降の登記簿上の分析業務

実施業務

平成 10 年 11 月～平成 25 年 12 月末までに設立された LPS について、分析を行った。

対象期間

平成 10 年 11 月～平成 25 年 12 月登記分

登記確認件数

内容	取得数
平成 10 年 11 月～平成 25 年 12 月新規設立登記	3,548 件
平成 10 年 11 月～平成 25 年 12 月末における解散登記	882 件
現存組合数 （平成 25 年 12 月 31 日現在）	2,666 件

報告内容

登記項目である「設立年月」※1、「所在地」※2、「事業内容」、「存続期間」、「組合員」、「解散年月」を現存組合件数である件をベースに集計し、分析を実施した。

※1 「組合契約の効力発生年月日」を設立年月とした。

※2 「組合の主たる事務所」を所在地の基準とした。

第 4 章

登記調査に基づく平成 25 年の LPS の状況

第4章　登記調査に基づく平成 25 年の LPS の状況

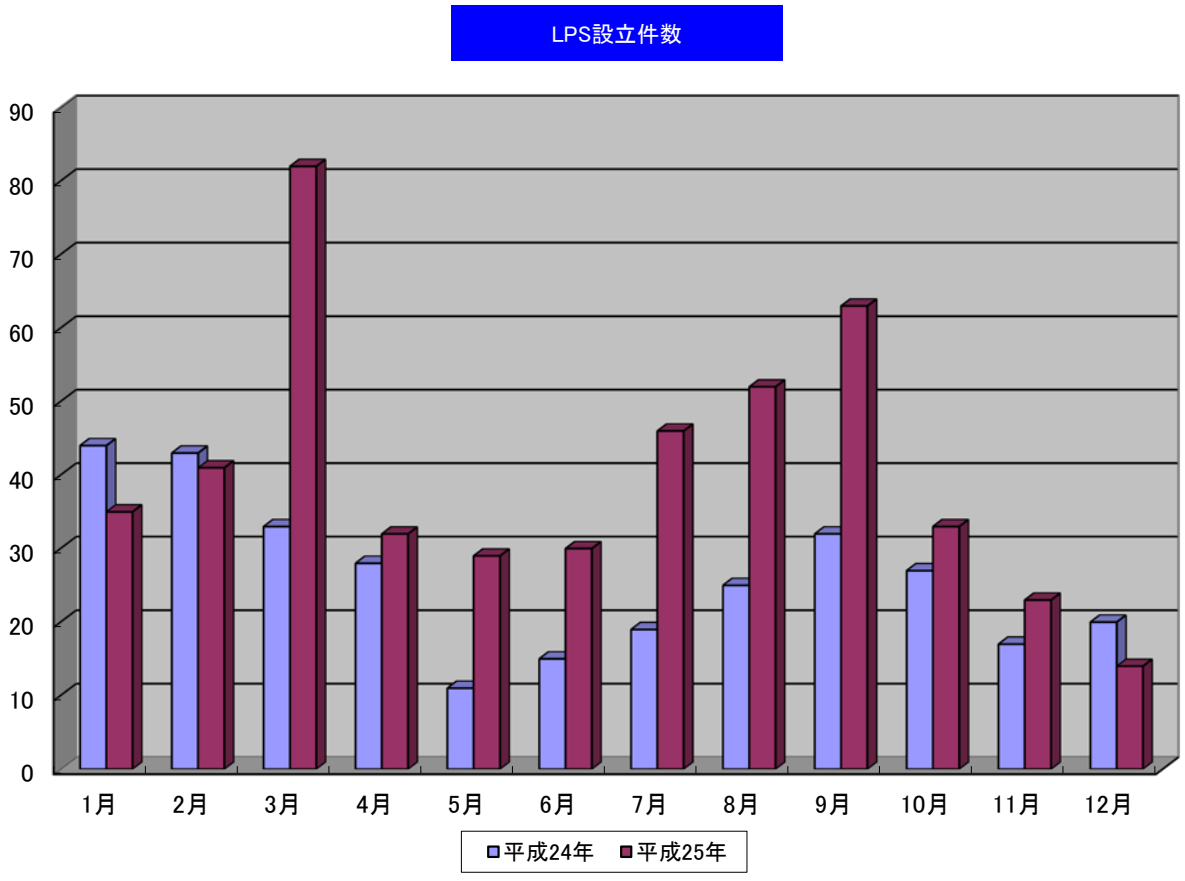
1.　組合数の推移

◆　設立組合件数

平成 25 年の LPS 設立件数は、480 件で、前年比 166 件の増加。

平成 25 年（1 月～12 月）の LPS 設立件数は 480 件、前年の 314 件より 166 件の増加となった。月平均設立件数は、40.00 件となっている（図表 4-1）。

図表 4-1



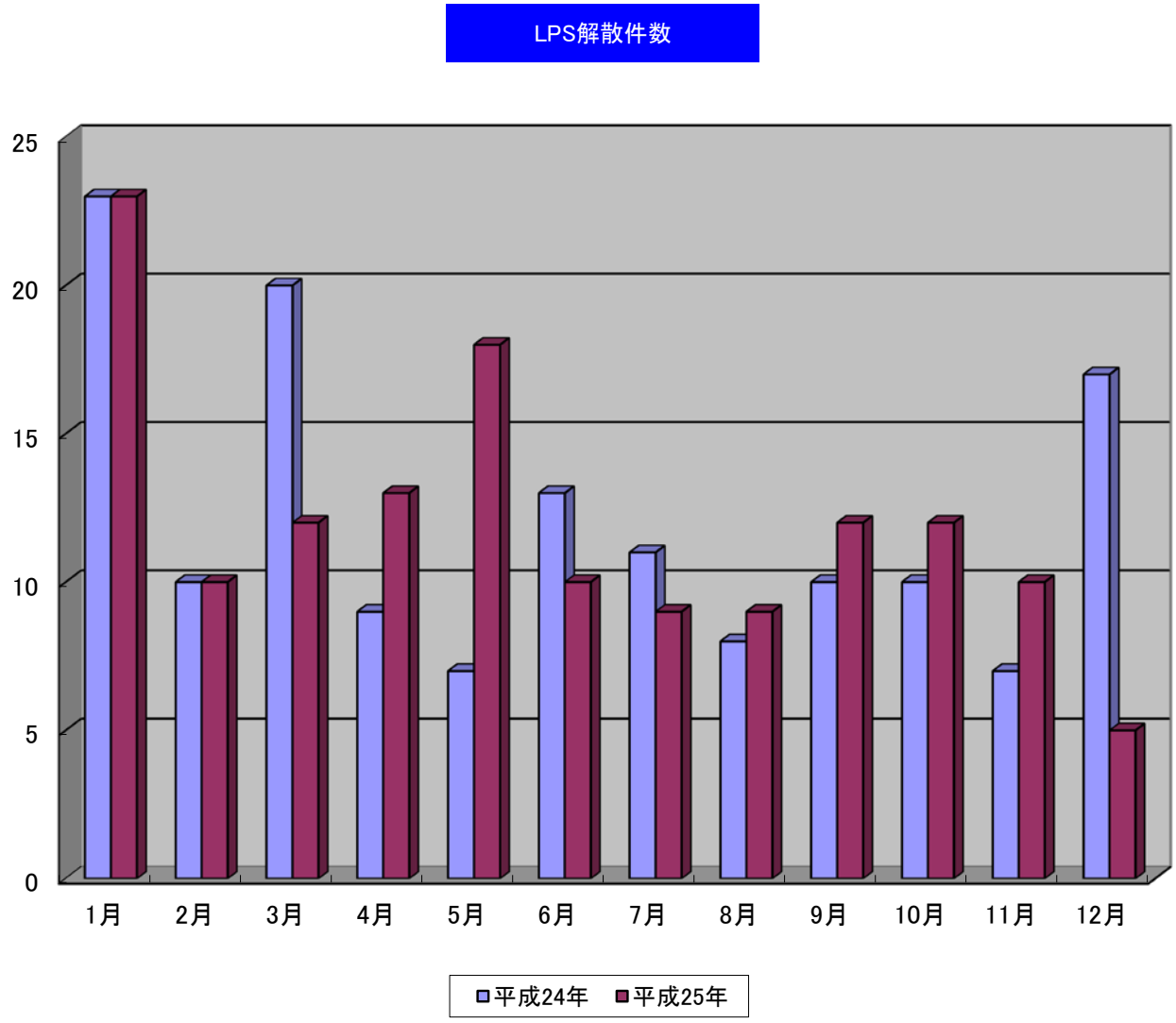
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
平成24年	44	43	33	28	11	15	19	25	32	27	17	20	314	26.17
平成25年	35	41	82	32	29	30	46	52	63	33	23	14	480	40.00

◆ 解散組合件数

平成 25 年の LPS 解散件数は、前年を下回る 143 件となった。

平成 25 年（1 月～12 月）の LPS 解散件数は 143 件、前年の 145 件からは 2 件の減少となった。月平均解散件数は、11.92 件となっている（図表 4-2）。

図表 4-2



	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	合計	月平均
平成24年	23	10	20	9	7	13	11	8	10	10	7	17	145	12.08
平成25年	23	10	12	13	18	10	9	9	12	12	10	5	143	11.92

2. 事業分類別

「組合契約の目的を達成するため、政令で定める方法により行う業務上の余裕金の運用」の割合が95.6%と最も高い。

投資事業有限責任組合契約に関する法律第 3 条に基づき組合事業を分類すると、「組合契約の目的を達成するため、政令で定める方法により行う業務上の余裕金の運用」の割合が 95.6%と最も高い。続いて、「株式会社の発行する株式若しくは新株予約権（新株予約権付社債に付されたものを除く。）又は企業組合の持分の取得及び保有」の割合が 95.2%、「金融商品取引法（昭和二十三年法律第二十五号）第二条第一項各号（第九号及び第十四号を除く。）に掲げる有価証券（同項第一号から第八号まで、第十号から第十三号まで及び第十五号から第二十一号までに掲げる有価証券に表示されるべき権利であって同条第二項の規定により有価証券とみなされるものを含む。）のうち社債その他の事業者の資金調達に資するものとして政令で定めるもの（以下「指定有価証券」という。）の取得及び保有」が 91.3%であった（図表 4-3）。

図表 4-3

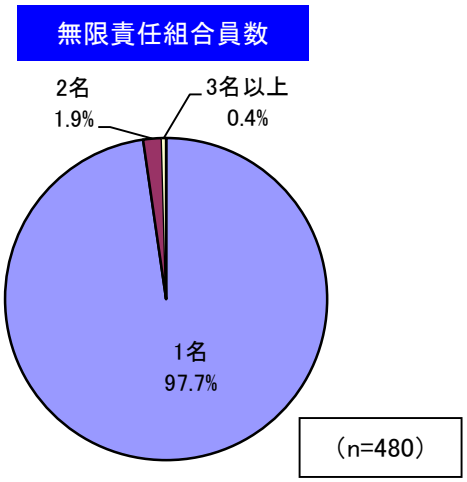
	投資事業有限責任組合契約に関する法律第3条に基づく分類	件数	割合
1	株式会社の設立に際して発行する株式の取得及び保有並びに企業組合の設立に際しての持分の取得及び当該取得に係る持分の保有	434	90.4%
2	株式会社の発行する株式若しくは新株予約権（新株予約権付社債に付されたものを除く。）又は企業組合の持分の取得及び保有	457	95.2%
3	金融商品取引法（昭和二十三年法律第二十五号）第二条第一項各号（第九号及び第十四号を除く。）に掲げる有価証券（同項第一号から第八号まで、第十号から第十三号まで及び第十五号から第二十一号までに掲げる有価証券に表示されるべき権利であって同条第二項の規定により有価証券とみなされるものを含む。）のうち社債その他の事業者の資金調達に資するものとして政令で定めるもの（以下「指定有価証券」という。）の取得及び保有	438	91.3%
4	事業者に対する金銭債権の取得及び保有並びに事業者の所有する金銭債権の取得及び保有	437	91.0%
5	事業者に対する金銭の新たな貸付け	378	78.8%
6	事業者を相手方とする匿名組合契約（商法（明治三十二年法律第四十八号）第五百三十五条の匿名組合契約をいう。）の出資の持分又は信託の受益権の取得及び保有	421	87.7%
7	事業者の所有する工業所有権又は著作権の取得及び保有（これらの権利に関して利用を許諾することを含む。）	398	82.9%
8	前各号の規定により投資事業有限責任組合（次号を除き、以下「組合」という。）がその株式、持分、新株予約権、指定有価証券、金銭債権、工業所有権、著作権又は信託の受益権を保有している事業者に対して経営又は技術の指導を行う事業	427	89.0%
9	投資事業有限責任組合若しくは民法（明治二十九年法律第八十九号）第六百六十七条第一項に規定する組合契約で投資事業を営むことを約するものによって成立する組合又は外国に所在するこれらの組合に類似する団体に対する出資	365	76.0%
10	前各号の事業に付随する事業であって、政令で定めるもの	399	83.1%
11	外国法人の発行する株式、新株予約権若しくは指定有価証券若しくは外国法人の持分又はこれらに類似するものの取得及び保有であって、政令で定めるところにより、前各号に掲げる事業の遂行を妨げない限度において行うもの	405	84.4%
12	組合契約の目的を達成するため、政令で定める方法により行う業務上の余裕金の運用	459	95.6%
13	その他	3	0.6%

3.　無限責任組合員数

組合ごとの無限責任組合員数をみると、1 名で構成されている組合が 97.7%を占める。

組合ごとの無限責任組合員数は、1 名の組合が 97.7%を占めている（図表 4-4）。

図表 4-4



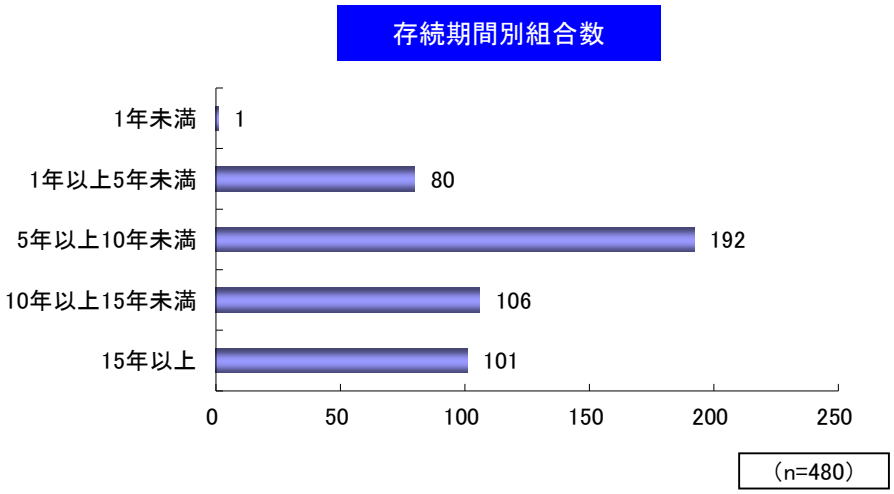
無限責任組合員数（法人・個人）	組合数	合計無限責任組合員数
1名	469	469
2名	9	18
3名以上	2	9
総　計	480	496

4.　存続期間

存続期間は、5 年以上～10 年未満の組合が 40.0%と最も高い。

存続期間（図表 4-5）は、「5 年以上～10 年未満」が最も多く 40.0%となり、続いて「10 年以上 15 年未満」が 22.1%となった。

図表 4-5



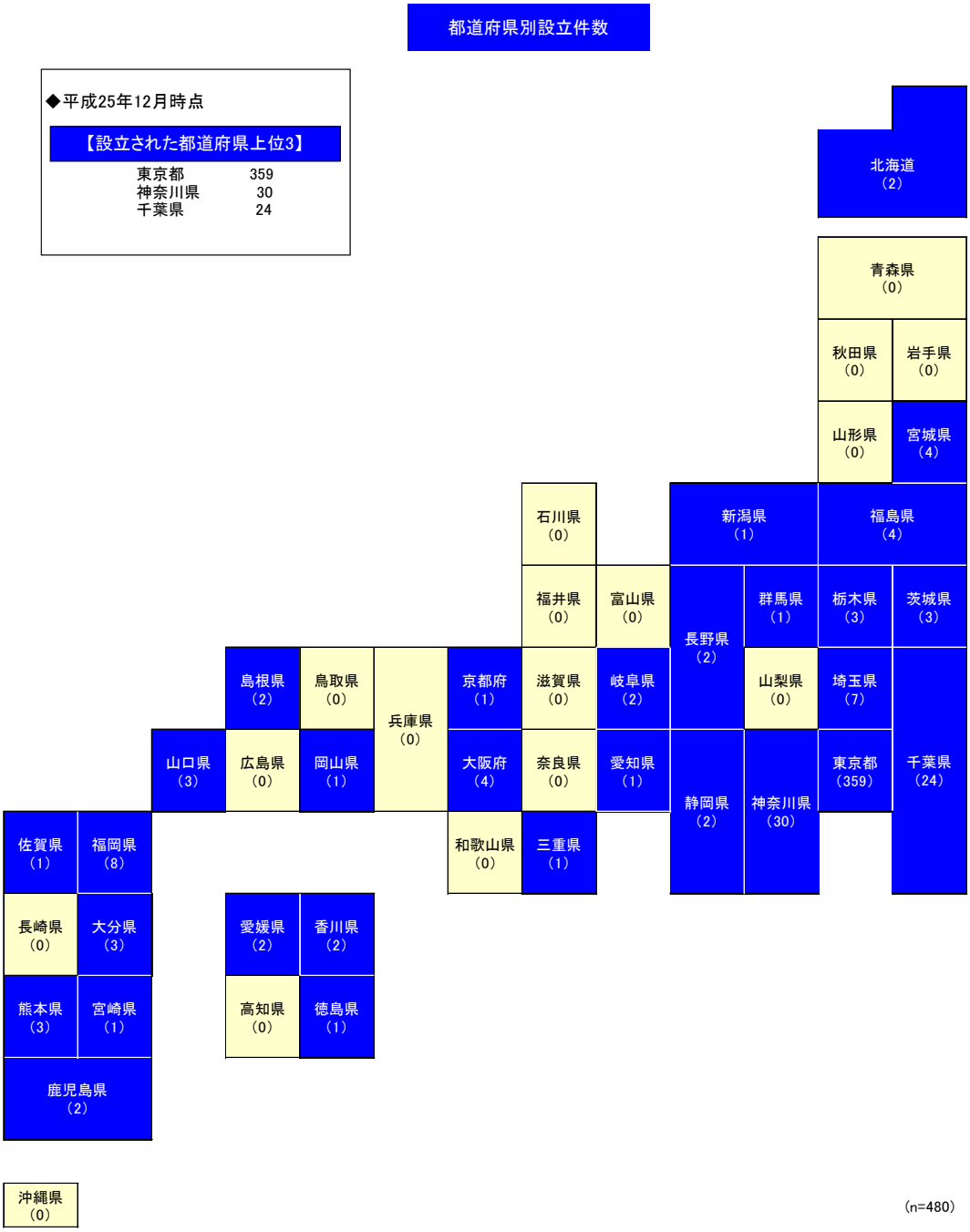
存続年数	組合数	比率
1年未満	1	0.2%
1年以上5年未満	80	16.7%
5年以上10年未満	192	40.0%
10年以上15年未満	106	22.1%
15年以上	101	21.0%
総　計	480	100.0%

5.　都道府県別

平成 25 年の設立状況は、都道府県別にみると、東京に集中している。

都道府県別の設立件数（図表 4-6）をみると、全国最多は東京都の 359 件で、平成 25 年に設立された組合の 74.8%を占めている。一方、設立がない都道府県は 17 県であった。

図表 4-6



※組合数 0 以外の都道府県は、青色で着色している。

第 5 章

登記調査に基づく制度創設以降の LPS の状況

第5章　登記調査に基づく制度創設以降の LPS の状況

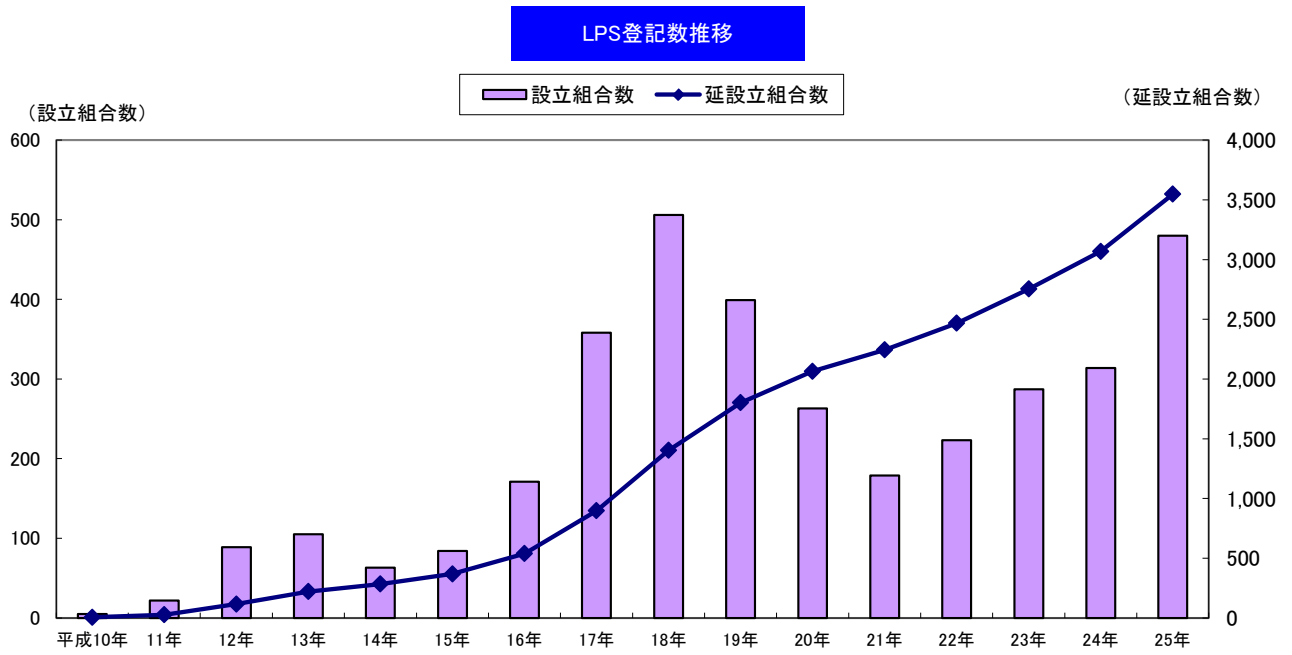
1.　組合数の推移

◆　設立組合件数

平成 10 年 11 月から平成 25 年 12 月末までの LPS 設立件数は、3,548 件。

平成 10 年 11 月から平成 25 年 12 月末までの解散を含んだ延設立組合数は、3,548 件となっている（図表 5-1）。

図表 5-1



総計		平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
1月	268	－	1	8	6	2	5	11	18	33	38	18	15	19	15	44	35
2月	263	－	1	4	3	7	5	9	12	39	30	19	10	26	14	43	41
3月	418	－	3	8	12	3	12	22	27	87	25	34	16	37	17	33	82
4月	268	－	2	11	3	3	7	9	14	31	52	29	15	16	16	28	32
5月	255	－	0	11	23	8	6	13	17	34	27	19	8	26	23	11	29
6月	245	－	2	2	7	4	4	6	24	38	41	24	14	10	24	15	30
7月	280	－	2	4	7	6	7	17	21	34	34	24	22	10	27	19	46
8月	310	－	0	7	3	2	5	19	34	43	35	24	11	19	31	25	52
9月	398	－	0	10	20	13	9	18	44	51	64	21	16	11	26	32	63
10月	280	－	5	10	5	9	6	13	50	32	16	16	14	16	28	27	33
11月	278	3	4	5	8	2	5	14	43	41	20	20	13	24	36	17	23
12月	285	2	2	9	8	4	13	20	54	43	17	15	25	9	30	20	14
総計	3,548	5	22	89	105	63	84	171	358	506	399	263	179	223	287	314	480
月平均	295.7	2.5	1.8	7.4	8.8	5.3	7.0	14.3	29.8	42.2	33.3	21.9	14.9	18.6	23.9	26.2	40.0

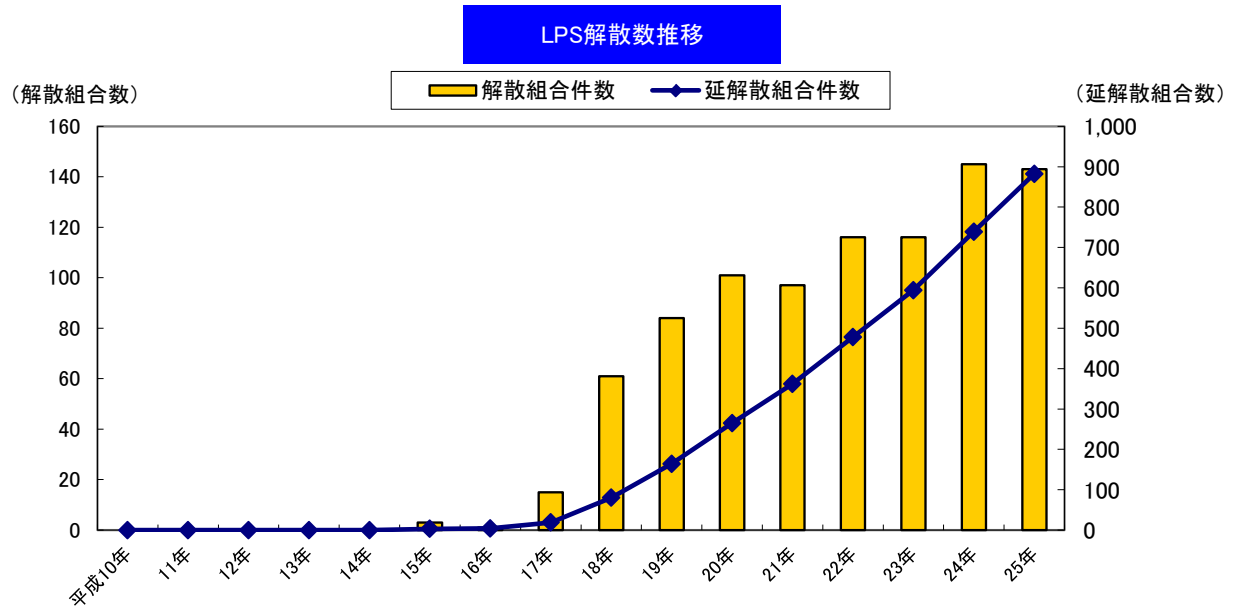
延設立数	5	27	116	221	284	368	539	897	1,403	1,802	2,065	2,244	2,467	2,754	3,068	3,548

◆ 解散組合数

平成 10 年 11 月から平成 25 年 12 月末までの LPS の解散件数は、882 件。
平成 25 年 12 月末時点の現存組合数は、2,666 件である。

これまでに設立された LPS 件のうち、解散登記により判明した解散組合数（図表 5-2）は、882 件である。平成 25 年 12 月末時点において存在している組合は、2,666 件である。

図表 5-2



	平成10年	平成11年	平成12年	平成13年	平成14年	平成15年	平成16年	平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年	平成23年	平成24年	平成25年
解散組合数	0	0	0	0	0	3	1	15	61	84	101	97	116	116	145	143
延解散組合数	0	0	0	0	0	3	4	19	80	164	265	362	478	594	739	882

2. 事業分類別

「株式会社の発行する株式若しくは新株予約権（新株予約権付社債に付されたものを除く。）又は企業組合の持分の取得及び保有」の割合が 95.3%と最も高い。

投資事業有限責任組合契約に関する法律第 3 条に基づき組合事業を分類すると、「株式会社の発行する株式若しくは新株予約権（新株予約権付社債に付されたものを除く。）又は企業組合の持分の取得及び保有」の割合が 95.3%と最も高い（図表 5-3）。

図表 5-3

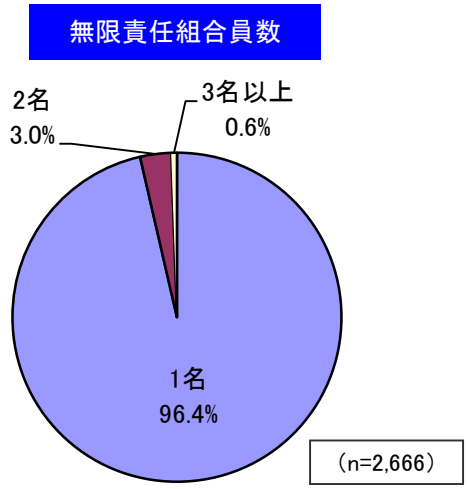
	投資事業有限責任組合契約に関する法律第3条に基づく分類	件数	割合
1	株式会社の設立に際して発行する株式の取得及び保有並びに企業組合の設立に際しての持分の取得及び当該取得に係る持分の保有	2,345	88.0%
2	株式会社の発行する株式若しくは新株予約権（新株予約権付社債に付されたものを除く。）又は企業組合の持分の取得及び保有	2,542	95.3%
3	金融商品取引法（昭和二十三年法律第二十五号）第二条第一項各号（第九号及び第十四号を除く。）に掲げる有価証券（同項第一号から第八号まで、第十号から第十三号まで及び第十五号から第二十一号までに掲げる有価証券に表示されるべき権利であって同条第二項の規定により有価証券とみなされるものを含む。）のうち社債その他の事業者の資金調達に資するものとして政令で定めるもの（以下「指定有価証券」という。）の取得及び保有	2,365	88.7%
4	事業者に対する金銭債権の取得及び保有並びに事業者の所有する金銭債権の取得及び保有	2,100	78.8%
5	事業者に対する金銭の新たな貸付け	1,755	65.8%
6	事業者を相手方とする匿名組合契約（商法（明治三十二年法律第四十八号）第五百三十五条の匿名組合契約をいう。）の出資の持分又は信託の受益権の取得及び保有	1,899	71.2%
7	事業者の所有する工業所有権又は著作権の取得及び保有（これらの権利に関して利用を許諾することを含む。）	1,947	73.0%
8	前各号の規定により投資事業有限責任組合（次号を除き、以下「組合」という。）がその株式、持分、新株予約権、指定有価証券、金銭債権、工業所有権、著作権又は信託の受益権を保有している事業者に対して経営又は技術の指導を行う事業	2,199	82.5%
9	投資事業有限責任組合若しくは民法（明治二十九年法律第八十九号）第六百六十七条第一項に規定する組合契約で投資事業を営むことを約するものによって成立する組合又は外国に所在するこれらの組合に類似する団体に対する出資	1,943	72.9%
10	前各号の事業に付随する事業であって、政令で定めるもの	1,944	72.9%
11	外国法人の発行する株式、新株予約権若しくは指定有価証券若しくは外国法人の持分又はこれらに類似するものの取得及び保有であって、政令で定めるところにより、前各号に掲げる事業の遂行を妨げない限度において行うもの	1,835	68.8%
12	組合契約の目的を達成するため、政令で定める方法により行う業務上の余裕金の運用	2,376	89.1%
13	その他	3	0.1%

3.　無限責任組合員数

組合ごとの無限責任組合員数をみると、1名で構成されている組合が96.4%を占める。

組合ごとの無限責任組合員数は、1名の組合が96.4%を占めている（図表5-4）。

図表5-4



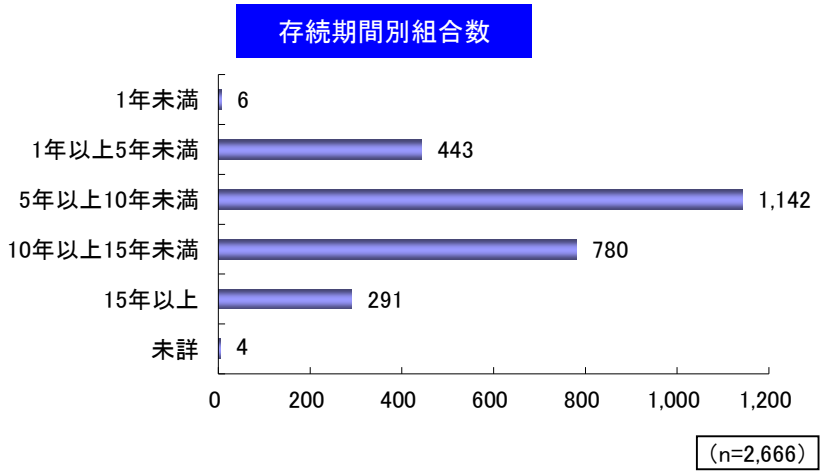
無限責任組合員数（法人・個人）	組合数	合計無限責任組合員数
1名	2,570	2,570
2名	81	162
3名以上	15	51
総　計	2,666	2,783

4.　存続期間

存続期間は、5 年以上 10 年未満の組合が 42.8%を占めている。

存続期間は、「5 年以上 10 年未満」が 42.8%と最も多く、次いで「10 年以上 15 年未満」が 29.3%で続いている。（図表 5-5）。

図表 5-5



存続年数	組合数	比率
1年未満	6	0.2%
1年以上5年未満	443	16.6%
5年以上10年未満	1,142	42.8%
10年以上15年未満	780	29.3%
15年以上	291	10.9%
未詳	4	0.2%
総　計	2,666	100%

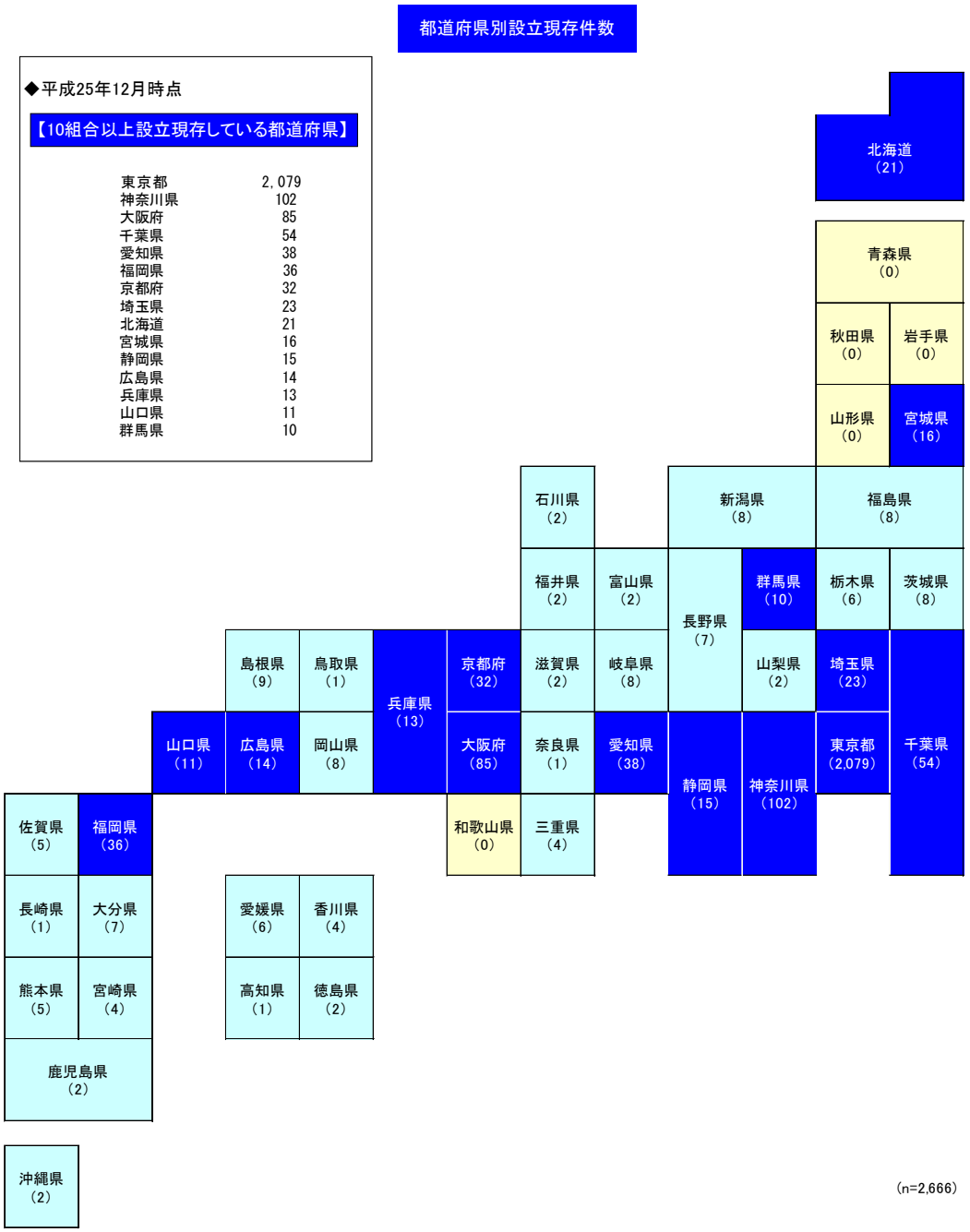
※未詳…組合の存続期間が明示されておらず存続年数が不明

5.　都道府県別

現存組合の 77.9%が、東京都に所在している。

都道府県別の設立件数（図表 5-6）をみると、全国最多は東京都の 2,079 件で、現存組合の 77.9%を占めている。以下、神奈川県 102 件、大阪府が 85 件と続き、大都市圏への集中傾向が顕著となっている。一方、現存する組合がない都道府県は 5 県（青森県、秋田県、岩手県、山形県、和歌山県）であった。

図表 5-6



※組合数 10 以上の都道府県は、青色で着色している。

第 6 章

有限責任事業組合(LLP)訪問調査結果

第 6 章　有限責任事業組合(LLP)訪問調査結果

No	組合の名称	事業内容	連携パターン
1	有限責任事業組合 A	個人所有の空き家の管理	⑦起業家が集まり共同して行う創業
2	有限責任事業組合 B	太陽光発電施設によるエネルギー供給事業	④異業種同士の共同事業
3	有限責任事業組合 C	人材育成に関する各種講習・講座の開催	④異業種同士の共同事業
4	有限責任事業組合 D	インターネット映像配信事業	⑥専門人材が行う共同事業
5	E 有限責任事業組合	インターネットを利用した通信販売業	②中小企業同士の連携(個人も含む)
6	F 有限責任事業組合	生コンクリート製造・販売	②中小企業同士の連携(個人も含む)
7	G 有限責任事業組合	太陽光発電事業、発電・売電	⑦起業家が集まり共同して行う創業
8	H 有限責任事業組合	とび・土工・コンクリート工事	②中小企業同士の連携
9	H 有限責任事業組合	テーマパーク事業、物販店の運営	⑥専門人材が行う共同事業
10	I 有限責任事業組合	テレマーケティング業	⑥専門人材が行う共同事業

LLPの連携パターン
①大企業同士が連携して行う共同事業（共同研究開発、共同生産、共同物流、共同設備集約など）
②中小企業同士の連携（共同研究開発、共同生産、共同販売など）
③ベンチャー企業や中小・中堅企業と大企業の連携（ロボット、バイオテクノロジーの研究開発など）
④異業種の企業同士の共同事業（燃料電池、人工衛星の研究開発など）
⑤産学の連携（大学発ベンチャーなど）
⑥専門人材が行う共同事業（ITや企業支援サービス分野：ソフトウエア開発、デザイン、経営コンサルティングなど）
⑦起業家が集まり共同して行う創業

1 有限責任事業組合 A

LLP 概要 【パターン:⑦起業家が集まり共同して行う創業】	
所在地	非公開
設立	2008年3月
事業概要	個人所有の空き家管理及びその敷地の管理 建物の修繕・改築・解体 墓地清掃・墓参り代行
売上高	非公開
資本金 **出資者等**	個人 6 名 計 30 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～空き家の管理を通して、地域社会の保全を図るべくLLP を設立～

当 LLP 所在地は、少子高齢化の尖兵的位置にあり、地域の高齢化、過疎化に伴い町や村の機能が低下、特に空き家が急増している。こうした状況を受け、空き家などの管理によって地域社会の保全を図ることを目的として、個人が中心となって当 LLP を設立するに至った。空き家は、一端放置されると住居としての機能が失われるだけでなく、地域環境の劣化、地域社会の衰退にもつながることから、県内各地に在住する有志のネットワークを活かして、地域社会の保全活動に取組んでいる。

主な活動内容としては、設立趣旨からも分かるように、空き家の管理業務を主要業務とし、その敷地管理や建物の修繕、解体などのほか、墓地の清掃、墓参り代行、農産物の販売などの周辺事業も手掛けている。事業の構成は、空き家及びその敷地の管理が大半を占めており、墓地の管理業務などの受注は僅かにとどまっている。

事業体として LLP を選択した理由としては、営業対象が県内全域であり、組合員も各地域に点在しているため、それぞれの地域で各自が自己判断で動きやすい組織にするということで、LLP を選択するに至った。また、後々の収入状況が不透明であるため、一般的な法人組織で固定給与を与えるのが困難と判断し、各組合員がそれぞれ代表者として受注分だけ収入を得られる組織を目指したことも大きな理由であった。

損益配分率については、当初、筆頭出資者が公平分配を提案したものの、他の組合員が出資割合での分配が妥当との意見で一致したことから、出資比率に準じている。

組織運営に関しては、LLP の特性を勘案し、組合員全員が代表者であり、代表権を持つとの方針から、全員常務制とする組織体制としている。したがって、意思決定においても、組合員全員の意見を尊重し決定しているという。業務分担については、組合員全員が空き家の除草、除排雪などの作業を行っているが、空き家の修繕、解体などの大工作業に関しては専門技術を有する組合員が担当している。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～パススルー課税や柔軟な組織運営ができる点が大きなメリット～

資金調達に関しては、組合設立時に、県よりコミュニティービジネス立ち上げ資金として約 11 万円の補助金を受領し、OA 機器の購入に充当している。その他、金融機関からの資金を調達したこともないことから、資金調達に関しての問題点は分からない。会計処理に関しては、法人としての申告が不要なため、問題点は特に感じていない。

このように資金調達や会計処理上の問題で、特にデメリットを感じたことはなく、その他にもデメリットと感じるようなことは特にない。むしろ、法人税に該当するような課税がない点が大きなメリットであり、会計処理等で時間やコストの削減に繋がっている。また、それぞれの組合員が実質的な代表者として、柔軟に動ける組織である点もメリットとしては大きいと感じている。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～空き家管理に関する需要を掘り起こすためのコストがネックとなっている～

設立から 6 期目を終了し、2013 年 12 月期は概ね計画通りの売上を達成できた。しかしながら、空き家にコストをかける家庭は少なく、当初見込んだ程の需要を掘り起こせていないのが現状である。また、顧客層（当 LLP 所在地となる県内に空き家を所有）が県外中心のため、需要開拓のためには PR が必要であるが、小規模ビジネスのため、コスト的に難しい点が課題となっている。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～それぞれの組合員が実質的な代表者として動ける点が、LLP 制度の魅力である～

農産物販売、ホームページ作成等の業務にも対応出来るため、事業領域の拡大を図りたい。また、組合員を増やし、県内の幅広い地域での受注が可能な体制を整えたい。

LLP 制度に関しては、非常に良い制度であると感じている。それぞれの組合員が実質的な代表者として、柔軟に動ける点もメリットとしては大きいと感じており、当 LLP の運営上でも重要な要素となっている。

取材日：2014 年 3 月 6 日

2 有限責任事業組合 B

LLP 概要 【パターン:④異業種同士の共同事業】	
所在地	非公開
設立	2006年9月
事業概要	太陽光発電施設によるエネルギー供給事業
売上高	非公開
資本金 出資者等	市内法人 16 社 出資金額非公開

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～国のモデル事業に採択されたのを契機に設立～

2006 年 7 月太陽光発電の普及を目的として、国のモデル事業に公募申請し、同年 8 月に採択されたのを契機に、同年 9 月に設立登記、当初は 7 組合員で事業を開始。その後、新たに企業が加入し計 16 組合員となり現在に至っている。もともとは、国による事業化調査の結果、当 LLP の所在地となる市が全国でも有数の日照時間の長いモデル地域の一つに選出されていたことから、商工会議所がこの市からの要請を受け、電力を多く使用する製造業部会を中心にメガソーラーの事業化を検討し、最終的に LLP 結成に至ったものである。

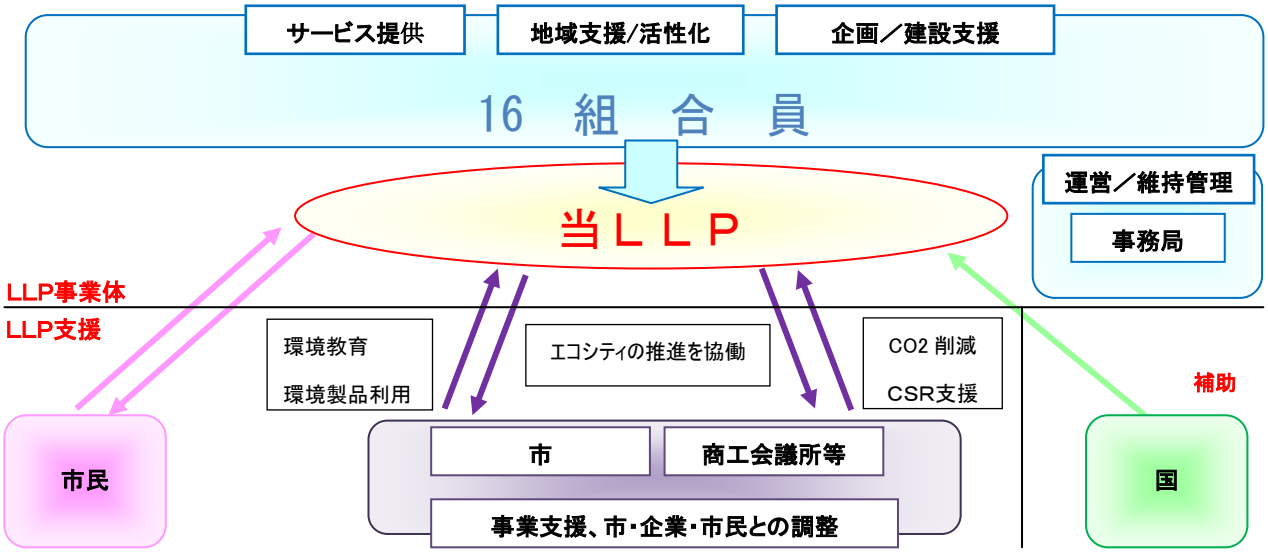
環境保護・環境教育の実践及び啓蒙事業など環境取り組み団体としての活動と同時に、国のモデル事業を推進する母体・受け皿としてエコシティを推進することを目的に設立した。LLP を事業体とした理由は、有限責任であることや内部自治原則、パススルー課税であることなどである。損益配分については、発電システムの設置容量割合に応じている。こうした損益配分としたのは、客観的な基準が明らかなことが最大の理由である。

運営面に関しては、意思決定機関として職務執行者会議を設け、全職務執行者で構成する各部会案件の重要事項の決定・承認の場として開催している。主な決定事項は①事業計画、進捗、②財務計画、進捗、③重要な受発注業務、④その他代表に代行して行う決定・承認事項などである。また、担当業務の分担については、以下の表の通りとなっている。後述する実務担当者会議については、毎月開催している。

事業内容としては、地域新エネルギー事業として、メガソーラーなどの太陽光発電設備の地域内集中・分散設置を手掛けている。太陽光発電は構築費であるイニシャルコストが高く、特に産業用（企業・法人向け）の導入については、当 LLP の取り組みが、今後の普及の起爆剤になることを期待されている。

各組合員の共同事業は、①太陽光発電施設によるエネルギー供給、②地域ブランドの環境付加価値商品・サービス開発の提供、③環境教育・環境セミナーの開催などである。各組合員とは LLP 加入時点で契約書を締結し、各事業所に職務執行者と実務担当者を置き、LLP の意思決定が必要な時には、職務執行者会議を開催して組合員全員の承認を求めている。実務担当者会議は毎月開催し、職務執行者会議に上程する議題について予め協議し、持ち帰って職務執行者に報告し意見を集約している。

■運営体制図



組合員名	担当業務内容等
株式会社A	総務部会
B株式会社	総務部会会長、事業推進企画部会
C株式会社	広報啓発事業部会
D株式会社	環境セミナー部会
株式会社E	広報啓発事業部会
F 株式会社	事業推進企画部会会長、環境教育事業部会兼務
株式会社 G	環境教育事業部会会長、事業推進企画部会兼務
株式会社 H	環境セミナー事業部会会長、事業推進企画部会兼務
I 株式会社	総務部会副会長、事業推進企画部会兼務
株式会社 J	広報啓発事業部会会長、事業推進企画部会兼務
K 株式会社	広報啓発事業部会副会長、環境教育事業部会兼務
学校法人 L	環境教育事業部会副会長、環境セミナー事業部会兼務
株式会社 M	環境セミナー事業部会副会長、環境教育事業部会兼務
株式会社 N	広報啓発事業部会、環境セミナー事業部会兼務
株式会社 O	総務部会、広報啓発事業部会、環境セミナー事業部会兼務
P 商工会議所	事業推進企画部会副会長、環境教育事業部会、総務部会兼務

■ LLP 化のメリット・デメリット
～資金調達が困難なことがデメリット、パススルー課税は最大のメリット～

資金調達の面では、法人格がないため独自融資が受けられず、昨年秋に竣工した「メガソーラー発電所」については転リース引受先であるファイナンス会社との提携により実現された。

その他、補助金としては、モデル事業補助金として、国及び地元自治体の補助金を受けている。会計処理面では特に問題は感じていない。むしろ、パススルー課税であること、内部で配分決定できることが、最大の特徴の一つと捉えている。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～2013 年 11 月にメガソーラー発電所を竣工～

国のモデル事業を展開し、技術面では組合員の一社であるＦ株式会社の後方支援を得ている。組合員事業所の他、市内の保育園や小学校などにも当該事業で太陽光発電設備を設置し、クリーンな電力を提供している。2013 年秋には市が事業主体となり、当 LLP が運営事業者となって構築してきた市の「メガソーラー発電所」が竣工。多結晶シリコン太陽電池約 1 万枚を設置し、約 2,000KW の発電能力を有する県下最大規模の発電所となっている。年間約 264 万 KWhを発電し、一般家庭約 550 世帯分の年間使用電力を発電、地域貢献事業に大きな一歩を踏み出している。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～内部自治の自由度が高く存続期間があることが、特定事業を運営する上でメリットがある～

特に今後の方針を明確に定めているわけではないが、小水力、バイオマス、地中熱、太陽熱など自然エネルギーを活用した事業化に関わる研究を進めていく意向である。

LLP 制度自体に特に問題は感じていない。内部自治の自由度が高く、LLP のパートナーシップ契約における契約期間（存続期間）があることが、特定事業を運営する場合のメリットとなっている。また、組合員のベクトルが統一されていることで意思決定も早期になされるのが強みである。他方、初期投資が大きい LLP を構成する時に、赤字会社に声を掛けづらいことや存続期間中における構成員の経営変化も想定しておく必要はある。

取材日：2014 年 2 月 25 日

3 有限責任事業組合 C

LLP 概要 【パターン:④異業種同士の共同事業】	
所在地	非公開
設立	2008年10月
事業概要	人材育成に関する各種講習・講座の開催、職業訓練の実施など
売上高	非公開
資本金 出資者等	法人 5 社 計　1,500 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～自治体の「職業訓練センター」運営を引継ぎ、各組合員のノウハウを共有して運営～

地元自治体の出資を受けていた財団法人（当組合の組合員ではない）がこれまで運営してきた「職業訓練センター」の事業を継続すべく、2008 年 10 月に当 LLP を設立、2009 年度より運営を開始した。事業開始に際しては、NPO 法人にて無料職業紹介業の許認可を得ている。企業や在職者・求職者のニーズの把握や、実践的な知識・技術が身につく講座の開発に努めるとともに、在職者・求職者が集い、スキルアップを目指して学習できる場の提供を目的として設立している。現在の組合員の構成や出資額、損益配分については、出資比率に応じた分配とし、差は設けていない。

事業運営に関しては、意思決定機関として理事会（LLP 契約に記載無し）を設け、職務執行者全員と「職業訓練センター」の実務担当者を含めて最低年1回は開催する事としている。ただし、実際には年数回実施しているという。事務局としては、職業訓練センターを運営する株式会社が窓口となる。

LLP を事業体として選択した理由としては、会社を立ち上げるというよりも、特性の異なる団体がお互いのノウハウを持ち合って協力できる事業体として、LLP が最適であると判断して選択した。組合員である各団体の本業とは別として、公益性の高い事業に取り組むことができることも、LLP を選択した理由である。

具体的な事業内容は、教育訓練の受講が困難な中小企業の事業主や労働者をはじめ、就業に関して様々な困難を抱えている人々に対し、教育訓練を実施することである。主に公共職業訓練の機能が及びにくい多様な職業教育機会を提供する施設として「職業訓練センター」を運営している。年間を通じて求職者支援訓練などの 3～6 ヶ月間の様々な職業訓練も実施している。大半の職業で必要とされるパソコンの基本操作や、ビジネスマナー・コミュニケーションなどのソーシャルスキルに始まり、デザイン・CAD・貿易・総務経理などの専門的なコースまで、幅広いラインナップを用意している。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～職業訓練受講給付金の認定校になれない。各会員の会計処理方法の相違から会計処理は煩雑～

NPO 法人にて無料職業紹介業の許認可を得て活動しているものの、LLP 単体では、職業訓練受講給付

金の認定校になることができない。

会計処理については、当 LLP、各組合員共に 3 月決算としており、当 LLP の決算が各組合員の決算に影響するため、収入・支出・利益・消費税等の決算処理の情報提供を急がなければならない。また、各組合員共に顧問税理士が異なる為、処理方法の考え方の相違等もあって、会計処理は煩雑となる。

資金調達に関しては、地元自治体からの委託訓練事業等で修了から代金回収迄に3ヶ月程度を要するため、運転資金として同自治体が出資する一般財団法人から資金を調達していた。現在、借入はないが、地元労働金庫からも融資可能と打診を受けている。現状では、融資可能とみられる金融機関を、最初から選択していることから資金調達面に支障は発生していない。しかしながら、LLP という組織の認知度が低く、普通の金融機関では説明するのに時間がかかる。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～引き継ぎ当時の指標は達成し、運営は順調に推移～

在職者や求職者が時代のニーズに即した能力を身につけ、生涯にわたって学習していくことができる「職業訓練センター」の運営を共同事業の内容としている。各組合員の役割は以下の通り。

①一般社団法人では 1,100 社の会員を有し、組織力を活かした受講生の発掘や多様な講師の派遣を可能としている。

②一般財団法人では、地域に密着した組織で受講生を発掘している。

③株式会社では、「職業訓練センター」の運営を担当。

④NPO 法人では、若年層の就労をサポートする組織を運営、ニート支援のノウハウを有しており、無料職業紹介も担っている。

⑤もう1社の NPO 法人では、コンサルタント集団として、多様な講師を派遣している。

財団法人が運営していた当時の「職業訓練センター」では、年間利用者数 24,000 人、部屋の稼働率 50%以上が一つの指標であった。この事業を引き継いで以降、現在の年間利用者数は 40,000 人、部屋の稼働率は 60～70%に到達し、当初の目的は達成したと言える。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～合有資産の扱いが課題～

現在は組合員のほか外部から講師を招いているが、今後の活動方針としては、館内スタッフから講師を出して経費の削減に努めたい。加えて、受講生獲得に向けての営業活動が弱いため営業面の強化を図り、企業との繋がりをより強固にし企業のニーズに対応した講義内容をそろえたい。また、非正規社員のスキルアップ講座や定時制高校等との連携も模索している。

LLP 制度については、合有資産の扱いをどうするかが課題となる。現在、運営している「職業訓練センター」の建物は、地元自治体から一般社団法人を経由して当 LLP に譲渡され合有財産となっている。仮に事業が継続困難となった際に、建物解体等の費用負担等をどうするのかなど、資産の処分という点で問題が残る。

取材日：2014 年 2 月 20 日

4 有限責任事業組合 D

LLP 概要 【パターン:⑥専門人材が行う共同事業】	
所在地	非公開
設立	2006年3月
事業概要	インターネット映像配信事業、クロスメディア事業の運営
売上高	1 億円超 （2014 年 2 月期見込）
資本金 **出資者等**	個人 1 名 法人 1 社 計　1,000 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～映画製作を通じて感じた、優れた才能を持つ人に対して応分の利益配分を行いたいとの思い～

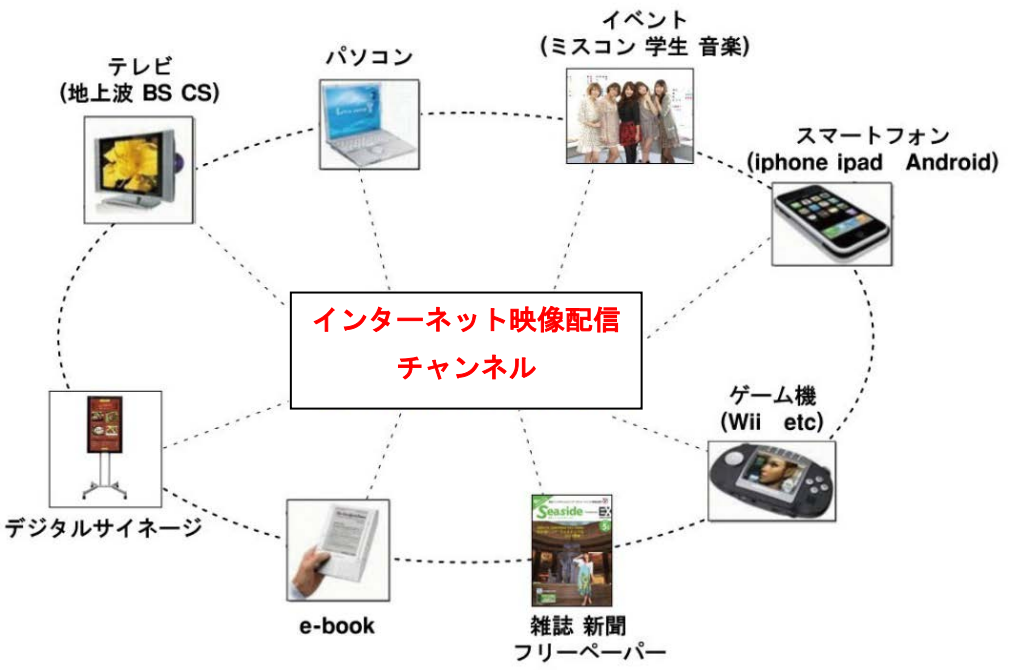
代表者は、20 代後半から複数の会社を経営していた経験を有する（病院、環境関係など）。その後、日本映画で全編英語の映画制作に携わることとなり、これが全米で上映され、日本においても民放テレビ局で放映されるなどヒット作品となった。その際、アメリカにおける映画制作委員会ではユニオン（労働組合）が非常にしっかりしており、単に出資者に対してだけではなく、優れたコンテンツやノウハウの提供により作品に貢献した人達にも、応分の利益が還元される仕組みがあることを知った。これを契機に、同様の仕組みを日本でも実現したいと考えていたところ LLP の存在を知り、当 LLP を設立するに至った。

このように、何らかの優れた才能（ノウハウ、専門知識等）を持つ人に対して、その価値に応じて利益を最大限分配できるような組織を作ることを目的に当 LLP を設立した。その点で、損益配分率を自由に設定できることは、非常に魅力的であった。特に、お金だけではない価値も資本と同様に捉え、優れたノウハウや知識（知財など）を提供してくれた者にも利益を配分したいとの代表の考えに、最も近い組織であると感じた。アメリカの映画制作委員会や、会計士集団などの在り方と、代表自身の LLP に対する考え方は近い。

現在の事業内容としては、インターネット映像配信事業によるクロスメディア事業の展開が中心である。将来的にはメディア、金融、教育、エネルギーの 4 つの事業を融合した展開を図り、クールジャパンへも積極的に取組む意向で、発展途上国などへの事業展開も目指している。ただし、現状では金融部門（デジタルマネー事業）の活動があまり進んでいないため、社内における実験的な実施にとどまっている。

具体的な事業セグメントは、放送事業、映像配信事業、映像・コンテンツ企画販売事業、人材派遣事業、イベント事業、広告代理業、エネルギー＆エコロジー事業、保安事業、デジタルマネー事業となる。また、コンテンツホルダー、脚本家、出演者、技術屋などに集ってもらい、運営している。現在給与支払先は約 35 名（うち正社員 10 名、協力者（プロデューサー、キャスターなど）25 名）。

インターネット映像配信事業によるクロスメディア事業の展開



■ LLP 化のメリット・デメリット
～実務上の問題もあって意志決定が困難。金融機関の与信供与にも問題あり～

何らかの優れた才能（ノウハウ、専門知識等）を持つ人に対して、その価値に応じて利益を最大限分配したいとの思いから、設立当初は、代表者のほか企業関係者、大学関係者などが組合員に就任し、7 名が各 5 万円を出資していた（計 35 万円）。しかしながら、意思決定時に、決議書などに全員の実印を集める必要があるなど、実務面での煩雑さがあった。そのため、協議会（意思決定機構）を設置することを検討したが、やはり組合員7名が集まって意思決定することが難しかったため、組合員は法人と代表者の 2 名とし、執行役員制度を設け、会議を月に 1 回は必ず実施している（執行役員で決議した事項については、株式会社の取締役会の決議と同等の効力を持つ）。このような経緯を経て、現在の出資構成に至った。

資金調達に関しては、LLP に対して与信供与を行ったことのある金融機関が少ない。当初、融資を申し込んだ信用金庫でも初めての扱いであったことから、当該信用金庫自体に、LLP に対する与信供与のノウハウがなかった。また、法人格がないことから個人事業と見做され、また手続きの点でも、通常の債権書類のほかに、様々な書類の添付を求められた。しかしながら、最終的には売掛債権担保融資を受けることが出来た。ただし、同信金において、2 度目の融資を受けようとした際には、納税証明書の添付が必要とされた。与信においては組合員個人の所得等から判断されている。

その他、組合として、特段の資産を有していないことから、会計上の処理において、それほど煩わしいことはなかった。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～事業は拡大傾向にあるが、資金調達が困難なため成長スピードは鈍化～

設立当初は売上が伸びず、債務超過状態だったので厳しかったが、設立から 8 期目の 2014 年 2 月期には前期比約 3 倍増の売上高 1 億円超に達し、利益も 4 期連続で計上する見込みである。ただし、融資を受けるのに時間がかかるため、成長スピードは遅くなりがちである。

今後の事業計画であるが、個人として特定労働者派遣事業の届出を済ませたことから、雇用者を各テレビ局に出向・常駐させており、この分野を伸ばしたいと考えている。雇用者が各テレビ局に出向し常駐しており、この分野を伸ばしたいと考えている。また、テレビ局から番組制作を請け負う機会が増えており、こちらも力を入れていきたい。今期の売上高は 1 億円以上を見込んでおり、これを 2～3 億円程度に伸ばしたい。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～法人格がないことによる資金調達の問題。報酬の受取りが困難で事業継続が困難。～

法人格がないため、金融機関から資金調達がやや難しいと感じる。また、組合員を多数とした場合、意思決定の際に、全員の同意を得ることが難しく、単に組合員個々の意見が相違しているということだけではなく、既述したように実務上の作業負担も影響している。

報酬の受取りという視点では、組合員は配当を受けることは出来るが、給与を受ける事が出来ない。仮に利益が出ない状況が続いた場合、一切の報酬の面で課題が残る。ただし、LLP からの借入金という形で報酬を得て、配当があった際に LLP に戻すなどの対応は過去に講じている。また、組合員が公的保険制度等に加入できないことも課題である。

取材日：2014 年 2 月 5 日

5 E 有限責任事業組合

LLP 概要 【パターン:②中小企業同士の連携】	
所在地	非公開
設立	2009年6月
事業概要	インターネットを利用した通信販売事業 ユニフォーム、ワーキングウェアー等の企画、開発、製作、輸出入及び販売事業
売上高	非公開
資本金 **出資者等**	法人 7 社 計　1,550 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～インターネットによるユニフォームの新流通ネットワークシステムを全国に構築すべく LLP を設立～

店舗販売などのリアルビジネスとインターネットを最大限に活用したユニフォーム販売の融合による新たな流通ネットワークシステムを全国に構築することを目的に、2009 年 6 月当 LLP を設立し、現在に至っている。これにより、地域の壁や企業規模、業態に関係なく、全国の流通業者の力を結集し相互に協力し合うことで、ネットショップの共同運営、情報、技術、システムの共有などに努め、ユーザーの利便性を高めることでユニフォーム業界の認知度向上を計っている。

設立の経緯としては、設立の中心的役割を果たした組合員法人の代表者（この時点は当該法人は設立されていない）が、某企業のブランド販売を目的に定期的に研修会を開催していた際に、今後はユニフォームのネット流通が加速すると考え、新たな流通の仕組みを構築しようとしたのが契機である。当該法人の代表者によると、この業界は代理店制であって営業エリアの利権をメーカーが守るという閉鎖的な側面があり、また、代理店もユーザーとの距離があった。しかしながら、新たな流通の仕組みを構築しようにも、商品アイテムが多く 1 社ではリスクが高いのに加え、コストもかかるため、研修会の参加企業に LLP への参加を呼び掛けたところ、参画企業 6 社が集まった。

ユニフォームの通販サイトの管理・運営などの本部機能については、既述の 6 社で決まらなかったことから、中立的な立場として、2009 年 9 月に法人（資本金 1,000 万円のうち代表者 65%、当 LLP が 35%を出資）を設立し、同社が担っているという。ただし、対外的には別の法人が代表及び副代表となっている。運営に関しては、事実上、大部分で本部（中心的役割を担っている法人が運営）が動いているが、損益配分は均等としている。

事業体として、LLP を選択した理由としては、当 LLP の組合員は代理店という立場にあり、未だに閉鎖的な業界であることを考慮すると、ある 1 社（1 人）がトップに立つと、その他組合員の反発などが予想されるため、その防止を図ることや事業を円滑に進めることを考え、共同事業性などの株式会社とは異なる規約を持つ LLP のメリットを活かした形態が最善であると判断したことによる。

事業内容は、概ね以下の通りである。それぞれの組合員が、自社が得意とするユニフォーム（白衣、エプロン、作業服など）の専門店をネットショップ上に開設している。代理店は当 LLP の組合員を含め 17 社があ

るものの、店舗展開で全国をカバーするには 97 拠点が必要とみられている。そのため、引き続きネットショップへの会員（代理店）を募り、インターネットを通じて、ユニフォームやユニフォームに関わる様々な商品を販売している。ネット販売に際しては、本部が、ネットユーザーの居住地域により、それぞれの代理店の担当エリアに割り当て、割り当てられた代理店が個別に販売対応している。ただし、当 LLP の売上高としては、ネットショップ内の本店での販売分のみが計上され、組合員（代理店）から紹介手数料などは徴収していない。

なお、ネットショップのほか、「協議会」も運営しており、単独では困難なことを、エリア、企業規模、業態を越えて、全国のユニフォーム流通業者の力を結集して、相互に協力しあうことで、ネットショップの共同運営、情報共有、ひいてはユニフォーム業界の発展への貢献を目的に活動している。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～金融機関に認知されていないことがネックになる可能性がある～

当 LLP の設立に際して、取引金融機関に出資金を払い込んだが、同金融機関からの資金調達は行っていない。その他、補助金を出している団体や補助金の対象となる事業もみられない。このように、資金調達実績がないことから、特段資金調達で問題はなかった。しかしながら、調達することを前提に考えると、LLP が金融機関に認知されていないことから、その説明には時間と労力を要すると思われる。

会計処理上については、当 LLP では会計作業は行っておらず、実質的には本部が行っている。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～業界の認知度を高めるという当初の目標は達成～

インターネットを通じて、ユニフォーム業界の認知度を高めるなどの広報活動がスタートの趣旨であり、業界の認知度アップは達成されたと感じている。ネットショップの認知度については、ある程度達成されたものの、今後は商品の拡充などが課題となる。なお、設立当初より売上高の目標、計画は立てていないが、現状、実績としては満足のいくものではなく、今後に向けて数値目標も課題の一つとなる。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～株式会社を新設し事業譲渡を視野に。LLP は金融機関や税務署だけでも認知度を高めるべき～

2 ヶ月に 1 度、会員が一堂に会して、ネットショップでしか手に入らない商品の開発に注力する方針で、ユニフォーム関連の衣料雑貨など、ネットユーザーを引き付ける魅力ある商品を増やし、ついでに、ユニフォームも買ってもらえるようにしていきたいとの意向がある。しかしながら、LLP では、責任の所在がはっきりしないため、今後、よりよいものにするためには、1～2 年以内に、新たに株式会社を新設し、事業を譲渡するのがベターと考えている。また、これまでは、会員を増やすことに多くの力を注いできたが、今後は数字目標も掲げなければならないと考えている。

LLP は認知度が低いために、各種手続きで苦労することがある。LLP の説明で労力が必要となるため、せめて、金融機関、税務署には認知してもらいたい。

取材日：2014 年 2 月 25 日

6 F 有限責任事業組合

LLP 概要 【パターン:②中小企業同士の連携】	
所在地	非公開
設立	2010年1月
事業概要	生コンクリート製造・販売、コンクリート製品の販売
売上高	非公開
資本金 出資者等	法人 3 社 計　300 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯

～全国的な建設需要の落ち込みから、生き残りをかけ同業者のノウハウを集約すべくLLP を設立～

全国的な建設投資の減少により、当該地域においても生コンクリートの出荷量は最盛期の約 30%まで落ち込んでおり、地域の生コンクリート業者は、ここ数年採算の取れない状況となっていた。そのため、生コン製造部門を抱える企業が生き残るための手段として、集約化等について真剣に取り組むこととなり、その中で新しい組織として“LLP”を検討することとなった。

このような経緯から、同業者(生コン製造業)の 3 社が、自己の組織を残し、同じ目的を共有し、3 社のノウハウを活かした組織を、迅速に設立することが出来る LLP を事業体として選択し、設立するに至った。その他にも、3 社それぞれが同じ権限を持って経営に参画できることやパススルー課税、製造に必要な費用のみで運営できることなども、LLP を選択する大きな理由となった。なお、損益配分率については、過去の出荷実績(商圏エリア内でのシェア)に基づき決定している。

実際の運営に際しては、組合員 3 社の技術力並びに営業能力を結集し、この地域の顧客の期待を超えられる品質とサービスを提供出来る組織を目指して活動している。LLP の運用面では、意思決定機関として、組合員 3 社の職務執行者による役員会議を設けている。その他、日常的な事項に関しては運営会議、総務会議により決定している。

事業内容としては、当該地域を営業区域とする生コンクリート製造・販売事業を手掛け、地域内に生コン製造工場を 2 つ有している (JIS 規格取得済)。事業活動における、組合員の役割は３社ともに同じであり、主に以下の 4 つの活動となる。

①商圏エリア内における営業活動
②新技術並びに新製品の開発
③顧客ニーズに合致した製品開発
④優れた技術力の育成

また、組合員 3 社の商圏エリア内における活動範囲及び活動内容は以下の通りとなる。

株式会社 A	南及び東に位置する顧客への情報並びにサービス。新技術並びに新商品の開発
株式会社 B	北に位置する顧客への情報並びにサービス。新技術並びに新商品の開発
C 株式会社	西に位置する顧客への情報並びにサービス。新技術並びに新商品の開発

■ LLP 化のメリット・デメリット
～金融機関から直接資金は調達できない～

資金調達に関しては、金融機関からの直接融資を受けられる環境にはない。したがって、運転資金が不足する場合には、組合員からの仮受により賄っている。組合員の与信及び余力についての問題はないことから、このような対応が可能となっている。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～組合員同時のノウハウを共有し、技術力を向上させることができた～

2010 年 1 月に LLP を立ち上げ、4 期の決算を終えたところであるが、技術力については、これまで培ってきた 3 組合員の若い技術職員、製造職員のノウハウを共有し、成果を上げることが出来た。

また、当初は 1 工場の稼働のみであったが、大きな需要に対応するため、2 工場の稼働とすることとなった。これによって新たな製造職員、技術職員を採用することとなり、現在はその育成に努めているのが現状である。今後は更に技術面を強化する予定にあり、年度出荷量 64,000㎥を設定している。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～現在は順調な業績推移にあり、LLP 制度を上手く活用できている～

若い優れた技術力と顧客のニーズに合致した製品を提供することで、県内一の工場を目指すとしている。現在では、順調な利益を得て推移していることから、LLP 制度を上手く活用できており、特に LLP 制度について問題は感じていない。

取材日：2014 年 3 月 4 日

7 有限責任事業組合 G

LLP 概要 【パターン:⑦起業家が集まり共同して行う創業】	
所在地	非公開
設立	2012年3月
事業概要	太陽光発電事業、発電・売電、発電状態の計測事業等
売上高	非公開
資本金 **出資者等**	個人 8 名 法人 6 社 計　1,785 万円

■ 事業内容・LLP 設立の経緯

～小型太陽光発電所の設置・運営、災害時には近隣に電源供給する地域貢献組織として発足～

小型太陽光発電所の設置及び運営のスキームを作り、災害時には近隣に電源を供給する地域貢献にも役立つ組織を作るべく運営に賛同する法人・個人が集まり組織化し、スキームができたところで全国展開に向けて活動するべく当 LLP を設立する至り、現在も順次同様の LLP を設立中である。災害時に非常用電源として無償にて近隣に電力を供給し、クリーンエネルギーである太陽光の発電・売電及びそれに附帯する事業を目的として設立し、発電状態の計測、データ分析を行っている。LLP の他にも LLC や NPO 法人化等を検討したが、出資比率に縛られない自由な意思決定や損益配分が可能なこと、パススルー課税により各組合員それぞれの損益計上が可能なこと、設立や維持のコストが安価であることなどから LLP を事業体として選択した。ただし、損益配分については、現状では、通年での売電実績による収益をそれぞれの出資比率に応じた配分としている。

運営形態としては、太陽光パネルの供給や設置、施工については組合員法人 1 社が行っており、他の各組合員法人は太陽光パネルをモニターによって計測し、監視するなどの業務を手掛けている。また、現地での発電パネルの管理は外部業者に委託している。

事業内容としては、各組合員の出資による小型太陽光発電所の設置や、売電収入による太陽光発電システムの維持、管理。また、災害時における近隣地域への電力の無償供給である。こうした仕組みを整えるべく、組合員法人の太陽光パネルメーカーとしての強みを活かしつつ、LLP 制度を使い地域住民が共同事業者として気軽に参加でき、明朗かつ平等に利益分配が行える制度を整えた。

また、当 LLP の太陽光発電の特徴の一つとしては、災害時は自立運転に切り替え、発電所のコンセントより地域への電力供給が行えるべく設計している点である。まだ昼間のみしか利用できないなどの問題はあるが、災害時の電力供給源確保の手段として、今後も開発を進めていく意向である。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～自由な意思決定や損益配分、パススルー課税、安価な設立・維持コストがメリット～

これまで、金融機関からの資金調達、補助金利用はなく、今後も資金調達は予定していないことから、資金調達面の問題等は分からない。会計処理についても問題なく処理されており、特にデメリットを感じたことはない。メリットについては、この事業を立ち上げるにあたって、LLP を選択した理由にもなった出資比率に縛られない自由な意思決定や損益配分が可能なこと、パススルー課税による各組合員それぞれの損益計上が可能なこと、設立や維持のコストが安価であることなどが挙げられる。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～計画通りの売電収入を得ており、今後も固定買取制度に裏付けられた安定収入を見込む～

当初の計画通りの発電実績による売電収入は確保され、今後も固定買取制度に裏付けされた安定収入を見込んでいる。ただし、10 数年後の発電パネルの劣化などが長期間での課題として残る。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～本事業の運営には最適の制度と感じており、今後同様の LLP100 組合の設立を目指す～

災害時における電力インフラとしての小規模発電所の設置には最適な制度であると感じている。賛同者の負担も軽減されており、2014 年 2 月時点で 30 組合を設立しており、最終的には同様の LLP100 組合の設立を目指している。

取材日：2014 年 2 月 25 日

8 H 有限責任事業組合

LLP 概要 【パターン:②中小企業同士の連携】	
所在地	非公開
設立	2008年6月
事業概要	とび・土工・コンクリート工事
売上高	非公開
資本金 出資者等	法人 26 社 個人 1 名 出資金額非公開

■ 事業内容・LLP 設立の経緯

～建設業法に鑑みて前身地域組合を解散し、新たに LLP を設立し事業を移行～

前身事業体として、同業他社との連携を目的に近隣3県の地域組合を組織していたが、この組合組織では価格競争に歯止めが掛からず、組合企業間の連携が衰退し続けていた。こうした状況を打破する上で建設業法が障壁となっており、LLP が建設業法上及び民法上においても最良だと判断し、地域組合を解散して LLP へ移行したのが設立経緯である。その他、組合組織では契約上の問題を回避することが出来ず、法人課税がないメリットがあるため、LLP を事業体として選択したという。設立当初は 52 の組合員でスタートし、現在は 27 に縮小となっている。なお、組合員以外に賛助会員 11 社を加えて組織されている。

前身の組合と同様、価格体系の整備や共同仕入、安全講習などを主な目的としている。その他にも、コンクリート圧送工事の安全と品質の確保、環境への配慮を第一に考え、安心で安定した品質の工事の提供にも取り組んでいる。具体的には、組合内における車両購入基準や整備基準を設けているほか、工事車両に対する安全対策や工事賠償保険の加入を義務付けている。福利厚生に関しても、従業員や職員の安心と生活の安定を確立するため、保険制度や保障制度の研究と導入にも取り組み、労災保険や労災特別加入等の実績も向上させている。

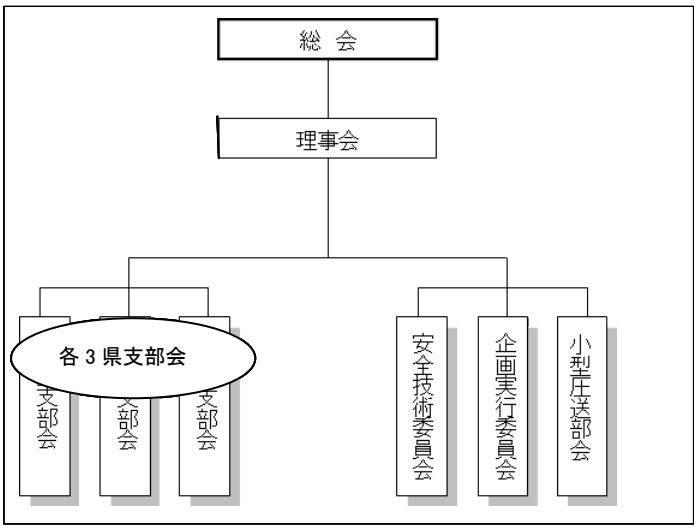
損益配分については、これまでは、出資金 50%、売上高 50%を基本として配分してきた。しかしながら、今後は LLP の発展を図るためにも、売上高に寄与する割合を高める可能性がある。

意思決定については、定例総会を設け、毎月開催しているほか、売上高などの委託管理をする事務局が設置されている。

当 LLP の組織体制は以下の組織図の通りである。3県それぞれの県の加盟企業支部会と安全技術委員会、企画実行委員会、小型圧送部会（賛助企業 11 社）から成っている。

主な事業活動としては、組合員の工事受注窓口として、コンクリート圧送工事業の発展向上を図る事業や組合員の技術力向上や安全確保を目的とした技術向上に関する指導及び教育事業、安全講習の実施、その他情報提供事業、福利厚生に関する事業、環境保全活動なども手掛けている。また、帳票類、オイル（燃料を除くグリス類）の共同購入なども行い、仕入価格の低減なども図っている。

■組織図



■ LLP 化のメリット・デメリット
～LLP 解散時に、規模以上の負債を抱えていれば、その処理方法が問題となる～

LLP 自体は許認可の主体となれないことから、企業や個人が組合員となるためには、工事許可の取得を条件としている。

取引金融機関は、地方銀行を数行や地元信金を利用しているが、調達実績は一切なく無借金を継続しており借入をする意向もない。前身組合組織の延長線上の運営にあり、仮に当 LLP が解散するようになった場合に、規模以上の負債を抱えていたとすると、その負債の処理方法が組織内で問題となるためである。

会計処理の問題については、LLP という組織形態の対外的な認知度が低いため、受注窓口の代理になり得なかった。こうしたことから、組合員の許可を受けて会計上の代理行為を行っているため、会計上の煩雑さは避けられない。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～共販事業を開始、組合員の工事受注の拡大と収益の確保を目指している～

特に当 LLP 単体で事業計画などは定めていない。当 LLP の取り組みとしては、専門工事業者として建設業法に則って組合内での勉強会、研修会を通してコンクリート圧送工事業の問題点の抽出、対応策の検討、工事の安全対策等を行っている。更に、2011 年 11 月からは、共販事業を開始している。この共販事業は以下のような目的のもとに開始している。

①顧客に対する安定した供給体制の確立
②技術向上による品質の確保と組合内の平準化
③安全教育による災害防止
④老朽機械の使用制限と設備更新
⑤機械の保守点検及び整備の適正化による安全性の向上

⑥現場従事者への社会保障の充実

⑦不良不適格業者の排除

また、こうした目的を達成することにより、広域的な市場情報の収集による効率的な受注環境の形成や、顧客に対し安全かつ安定した供給体制の構築を目指し、ひいては組合員の工事受注の拡大と収益の確保が確立できるものと考えている。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～合有資産の扱いが課題～

資産の保有に関しては、組合員全員の合有資産となるため、LLP としての資産の保有が難しい。

取材日:2014 年 2 月 21 日

9 | 有限責任事業組合

LLP 概要 【パターン：⑥専門人材が行う共同事業】	
所在地	非公開
設立	2012年1月
事業概要	テーマパーク事業、物販店の運営、製造委託及び販売
売上高	非公開
資本金 出資者等	法人 3 社 出資金額非公開

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～複合商業施設の運営母体として LLP を選択～

有料複合商業施設（一部無料）を運営するにあたり、この施設に関連する 3 社で当 LLP を設立した。組合員法人グループの施設関連情報を国内外へ発信し、話題性喚起を図ることを目的として、先の有料複合商業施設を開設し、その運営母体として当 LLP を設立するに至った。運営にあたっては、組合員法人 1 社に事務局を設置している。

LLP を事業体として選択したのは、複合商業施設を展開するという事業の特性上、関連する各法人がそれぞれの役割を発揮しやすい LLP という組織形態が最適と判断したことが大きい。また、株式会社との比較においては、比較的柔軟な組織運営が可能であること、LLC との比較では、構成員課税のメリットが存在すると判断したところも、要因としては大きい。なお、損益配分率については、出資比率に準じたものとしている。

事業内容としては、有料複合商業施設の運営及び関連商品の販売事業が中心となる。複合商業施設内には、特設巨大ドームなど様々な施設が盛り込まれ、充実した施設が幾つも設置されている。また、施設内にショップを設け関連商品を販売しているほか、施設内限定の商品提供も行っている。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～構成員課税はメリットであるが、意思決定や組織変更の面でデメリットを感じる～

メリットしては構成員課税である点が挙げられ、本事業の運営に際し、LLP を事業体として選択する要因にもなった。デメリットとしては、重要な意思決定にあたって、全組合員の合意が原則となるため、現在、そうした問題は生じていないものの、意見の不一致などが生じた場合には、意思決定が遅滞する可能性があることが挙げられる。また、LLP から他の組織体制への変更にあたって手続きが煩雑であることも、デメリットであると考える。

その他、資金調達に関しては、当初の出資金によって運営資金は賄われており、差し当たって問題点等を感じたことはない。会計処理についても、現状では特に支障はなく、問題は感じない。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～複合施設の話題性喚起、ブランド力強化の面では目標を達成～

当該複合施設の話題性喚起、ブランド力強化という当初の目的は達成することができたと判断している。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～財務面を中心に事業計画の見直し。LLP 制度に関しては、解散・組織変更時の柔軟な対応を望む～

当初の目標は達成できたものの、次のステップに向けた事業計画の見直しをすすめているとのことである。

LLP 制度については、株式会社等への組織変更を含め、解散時・組織変更にあたって、柔軟な対応が可能となると、さらに活用しやすい制度になると考える。

取材日:2014 年 3 月 25 日

10 J 有限責任事業組合

LLP 概要 【パターン：⑥専門人材が行う共同事業】	
所在地	非公開
設立	2006年9月
事業概要	テレマーケティング業
売上高	非公開
資本金 出資者等	個人 1 名 海外法人 1 社 出資金額非公開

■ 事業内容・LLP 設立の経緯
～外資系 LLP の日本拠点としてスピンアウトする形で当 LLP を設立～

当社の代表は、過去に当 LLP の組合員になっている海外法人（以下、本部と表記）に勤務していた経歴があり、本部からスピンアウトする形で、同 LLP の日本拠点として活動を開始、2005 年頃から日本企業向けのサービスを開始、翌 2006 年 9 月に当 LLP を設立し、現在に至っている。現在の組合員構成は代表及び本部となる。

したがって、出資比率は大半が本部からの出資となるが、損益配分比率については、業務に対する貢献度に応じて決定している。

事業体として LLP を選択した理由としては、本体組織が LLP であったことから、本部より事業体として LLP を選択するよう要請されたことによるものであり、LLP 制度に所以する理由からの設立ではない。

事業運営に際しては、本部の代表者と当 LLP の代表が直接コミュニケーションを取り、重要事項に関する意思決定を行っている。

事業内容の詳細公表は得られなかった。

■ LLP 化のメリット・デメリット
～業務拡大局面にあっては、柔軟な組織運営が可能な点がメリットであると感じる～

金融取引に関しては近隣金融機関との取引があるが、預金取引のみであり与信取引はなく、無借金経営であるという。したがって、資金調達の面で問題が生じたことはない。

したがって、LLP という組織に所以する問題は特に感じたことはなく、他の事業組織体と大きな差異を感じたことはないが、業務拡大局面にあっては、柔軟な組織運営が可能なところがメリットとして感じられる。

■ LLP 設立時の目標と成果達成状況
～設立以来、順調に収益を確保～

業績等の詳細は公表を得られないが、本部の実績を背景に有していることもあって、設立当初より、収支は黒字を確保しており、順調な推移にあり、そうした観点からは当初の目標は達成できている状況にある。

■ 今後の活動方針・LLP 制度について
～北アジア担当部門として業務範囲を拡大する意向～

今後は日本国内にとどまらず、中国や韓国企業などサービス範囲を拡げ、北アジアの担当部門として業務を拡大していく方針にある。

LLP 制度については、特に問題などを感じたことはないが、認知度が高まれば良いと思う。

取材日:2014 年 3 月 25 日

第 7 章

合同会社(LLC)訪問調査結果

第 7 章　合同会社(LLC)訪問調査結果

No	組合の名称	事業内容
1	合同会社 A	翻訳業
2	合同会社 B	パソコン教室の経営、資格試験会場の運営
3	C 合同会社	ソーラー発電システムを設置した個人住宅及びアパートの建築、販売
4	合同会社 D	婦人服・服飾雑貨の販売
5	合同会社 E	ガソリンスタンド経営、不動産賃貸業
6	F 合同会社	太陽光システム等による環境ビジネス、オール電化マンションの分譲等
7	G 合同会社	飲食店運営及びそれに関するイベントの企画の立案、実施
8	H 合同会社	和洋菓子の製造、販売
9	I 合同会社	太陽光発電などの再生エネルギー事業
10	J 合同会社	野菜の自動選別機、自動フィルム包装機械製造、設置、メンテナンス

1 合同会社 A

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2010年7月
事業概要	翻訳業
売上高	550 万円（2013 年 6 月期）
資本金 出資者等	代表社員 業務執行社員 計　100 万円

■ 事業内容･LLC 設立の経緯
～個人事業から、法人成りする必要性に迫られ事業体として LLC を選択～

1998 年、代表社員によって個人事業として、現所在地に個人翻訳事務所を開業したのが始まりで、その後、2010 年 7 月 1 日、資本金 100 万円を以って当 LLC を設立し、法人成りしたものである。法人成りした直接の理由は、得意先が内部統制を強化した結果、個人事業者との取引中止を決定したため、取引を継続するうえで、法人成りする必要性に迫られたからである。

このように必要に迫られて法人化する必要があり時間的な余裕もなかったことから、幾つかの法人形態の中でも、設立するまでの時間が短く、また、設立費用の負担が軽いことが、合同会社を選択するに至った理由である。なお、設立手続きに関しても、すべて代表自身で行った。

出資比率に関しては、会計事務所のアドバイスにより決定し、損益配分率については、特に定めていない。法人化はしたものの、実質的には代表1名での個人事業での経営にある。したがって、運営面の全般や、営業、制作などの業務も同氏がほとんど全てを決めている。業務執行社員については、実質的には非常勤的な役割で、日常の雑務を補助する程度である。

事業内容としては、ビジネス・技術文書の翻訳、英語教育などで、主に取り扱っている和訳・英訳文書の分野は以下の通りである。

①ビジネスレターや電子メール、プレゼンテーション資料
②仕様書や規格などの技術文書
③取扱説明書、サービスマニュアル
④ホームページ、カタログ、パンフレット
⑤社員教育用のテキストや社内規定
⑥観光 PR や外国人のための生活ガイドなど

これまでの実績としては、主に技術書などの企業向けドキュメントの日英翻訳業務が中心である。この理由としては、代表が過去に大手電気通信機器メーカーのグループ会社に在籍し、数多くの各種ビジネス・技術文書の和訳・英訳に携わった経験を持っていること。また、外国人との技術打ち合わせや商談、電話会議

等の通訳業務、アメリカやインドへの長期出張も経験したことなどによる。以下に、これまでの主な実績の一部を掲載する。

①電子商取引（EC）・セキュリティ関係
②複写機・複合機（MFP）
③流通情報機器関係（POS）
④車両部品・車載システム
⑤マルチメディア関連機器
⑥IT によるビジネスソリューション
⑦不燃木材
⑧輸入アパレルの販売・卸し
⑨市町村が発行する外国人のための生活ガイドブック

■ LLC 化のメリット・デメリット
～認知度が低いという面はあるが、取引上でデメリットは生じていない～

現在、地方銀行との取引があるが、与信取引はない。代表１名による翻訳業であり、繁忙期に外注依存するケースはあるものの、資金需要として特筆するようなものはないため借入を必要としない。したがって、LLC が銀行との取引で抱える問題点などについては分からない。

LLC は認知度が低いものの、取引上でのデメリットは特に生じていない。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～個人事業時代の営業基盤を引き継いでの事業運営にある～

創業自体は個人事業として翻訳事務所を開業していた経緯があり、LLC に組織変更したのも、取引先の関係から必要に迫られた上でのものである。したがって、個人事業時代からの営業基盤を引き継いでの運営にあって、その意味では、LLC 設立時の目標やその達成というものはない。ただし、今後も企業向けドキュメントの日英翻訳業務を通じて、海外への事業の展開や移管、商品のプロモーション等を考えている企業のサポートをしていく方針である。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～これまで通りの営業方針を継続していく～

得意先はほぼ固定しており、現状は代表１名での経営で特に支障は生じていない。今後、得意先が増えていく様であれば、ビジネスパートナーとして外注先の選定が必要になるであろうが、特に中長期での事業展開は考えていない。前述したように、企業向けのドキュメントの日英翻訳業務を通じて、海外への事業の展開や移管、商品のプロモーション等を考えている企業のサポートをしていく方針に変わりはない。

LLC 制度に関しては、認知度が低いことでよく質問を受けるものの、説明することで、かえって興味をもって聞いてもらえることもあり、デメリットを感じたことはない。したがって、特段意見もない。

取材日：2014 年 3 月 4 日

2 合同会社 B

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2011年3月
事業概要	パソコン教室の経営、資格試験会場の運営
売上高	862 万円（2013 年 2 月期）
資本金 **出資者等**	代表社員 計 50 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～設立費用の安さや手続きが容易であったことが LLC とした決め手～

2007 年 11 月に個人事業として創業し、その後、現在手掛けている資格試験会場（パソコンの技能試験等）の運営業務の開始にあたり、前提条件が法人企業であることであったため、2011 年 3 月 16 日に合同会社として法人成りし、現在に至る。法人成りに際し、LLC を選択した理由としては、設立費用が安く、手続きが比較的容易であったことが大きい。また、小規模事業であるため、株式会社のような形態が不要であると考えたことも LLC 選択に至った理由である。運営については、代表社員のほか、従業員 1 名での活動にあるため、運営に関する疑義については 2 人で話し合い決定している。このように少人数での運営のため特別な会議を設けるのではなく、都度相談するような形態である。

現在の事業内容は、パソコン教室の経営及び資格試験会場運営に係る業務全般である。パソコン教室については、主に以下の 3 つのコースを設けている。

①マンツーマン （個別指導）コース

講師とのマンツーマン授業のコースである。予約制による講座とすることで、受講者が自分のペースで自由にレッスンを進めていけるようにしている。

②グループコース （少人数グループ制）

少人数制グループ講習、一人あたりの受講料はマンツーマンコースよりもリーズナブルになっている。

③専門コース （個別指導・少人数グループ）

専門分野に的を絞ったコースで、個別・グループのどちらでも受講できるコースとなっている。

また、主な講座は以下の表のとおりである。

講座名
はじめようパソコン
はじめてのインターネット・メール
Excel 入門（表計算）
Word 入門（文章作成）
MOS 試験対策
ホームページ作成
写真が見違える 簡単レタッチ
使いこなすイラストレーター

■ LLC 化のメリット・デメリット
～認知度が低い感は否めないが、コスト面をはじめメリットが多いと感じている～

認知度が低い感は否めず、都度 LLC についての説明を要求されることはあるが、個人創業時代と同様に決算・税務資料は代表社員によって作成可能であり、コスト面においても削減できるため、メリットが多いと感じている。

創業以来、外部資金からの調達が無いため、対銀行信用については不明である。業種柄、支払債務の発生が抑制されており資金需要が少ないため、金融機関からの借入れ実績は無く、また、補助金も受給していない。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～今期も利益計上を見込み、概ね計画通りに事業は遂行できている～

法人設立時に立てた事業計画から大幅な乖離は発生しておらず、法人設立二期目で利益を確保しており、2014 年 2 月期決算も利益計上を見込んでおり、目標達成状況に問題は感じていない。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～現容維持の方針にある。LLC 制度自体はメリットが多いと感じている～

事業拡大等の予定は無く、現状維持で推移させることが当面の目標及び事業計画である。LLC 制度自体は、メリットが多いと感じており、制度そのものに対して特に意見はない。強いて言えば、今後、どのように認知度を高めていくかが課題であると感じる。

取材日:2014 年 2 月 20 日

3 C 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2010年5月
事業概要	ソーラー発電システムを設置した個人住宅及びアパートの建築、販売
売上高	7,080 万円（2013 年 3 月期）
資本金 **出資者等**	代表社員 業務執行社員 2 名 出資のみの社員（外注先の代表者数名） 計　200 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～手続きの簡便さや設立費用の安さ、発起人の人数制限がないことから LLC を選択～

2010 年 5 月に省エネ・エコ住宅建築を目的に設立。建設業登録の取得にあたって法人とする際に、手続きの簡便さや設立費用が安いこと、発起人の人数に制限がないことから、組織形態として合同会社を選択した。出資に関しては、50.0%を代表者が出資し、残りの 50.0%を下請外注先の各代表者から 5.0～10.0%の割合で出資を受けている。損益配分率に関しては、特に意識することはなく出資比率に準じている。意思決定に関しては、経営会議などを定期的に開催するようなことはなく、必要に応じて都度実施している。

事業内容としては、ソーラー発電システムを設置した個人住宅及びアパートの建築を手がけ、現在はアパートの販売に注力している。また、住宅及びアパートを建築する際には、出資者の経営する企業への発注を原則としている。なお、代表者自らがソーラー発電を設置したアパート 3 棟を所有しており、モデルケースとして活用している。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～LLC にしたことによるデメリットを感じることはなく、対外信用面でも問題はない～

これまで運営してきたなかで、特に合同会社としたことでのデメリットを感じることはなかった。資金調達に関しては、設立間もない頃に 4,000 万円の大型案件を受注し、その資金手当てとして日本政策金融公庫から長期資金 600 万円を導入したが、その際にも特に支障はなく融資が実行された。したがって、対外信用の面でも特に問題は発生していない。なお、これ以降新たな借入は受けておらず、補助金に関しても受領したことはない。

設立当初より外部からの資金調達に依存しない運営を目指していたこともあり、今後も最小限に抑えていく方針である。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～業績は概ね好調であり、設立以来 3 期連続の増収～

初年度の 2011 年 3 月期の売上高は新築 2 棟の受注などを中心に 4,354 万円を計上、2012 年 3 月期の売上高は新築 3 棟の受注などにより 5,778 万円を計上している。2013 年 3 月期においては、新築の受注が 1 棟と振るわなかったものの、ソーラー発電システムの設置やリフォーム工事の受注などにより、売上高 7,080 万円を計上しており、3 期連続の増収となっている。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～身の丈に合った経営を心掛けていく～

2014 年 3 月期は 4,000 万円の大型案件の受注に加え、新築 3 棟もあり売上は 1 億円を超える見込みである。今後もソーラー発電システムを設置したアパート経営を、土地所有者に提案し続けていくことで大型案件の受注に注力していく方針である。個人住宅に関しても、ソーラー発電システム設置を含むエコ住宅の販売を代表者の人脈を活かして営業を継続していく。ただし、営業活動は代表を含め 2 名での稼働であることから、規模拡大に固執せず、身の丈に合った企業を目指し、無理のない受注を心掛けている。

LLC 制度については、これまで不便さを感じたことがないため、特段の意見はない。

取材日：2014 年 2 月 17 日

4 合同会社 D

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2010年11月
事業概要	婦人服・服飾雑貨の販売
売上高	1 億 3,169 万円（2013 年 8 月期）
資本金 出資者等	代表社員 計 300 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～株式会社よりも手続きが簡単で設立費用も安いことから LLC を選択～

2004 年 5 月現代表者が業界経験を基に婦人服を専門に個人創業、同年 6 月地元のスーパー内に1号店を出店したのが始まりである。その後、3 店舗を出店したものの、個人経営では大型店には出店できないため法人化を決意した。法人化に際しては、既に有限会社の新規設立が不可能であったため、株式会社としての法人成りを目指したものの、手続きが複雑で費用もかかることから断念。税理士に相談したところ、手続き方法の簡単な LLC を教えられ、代表が自身のパソコンで当 LLC を申請、無事に安価な費用で設立が出来た。こうして、法人化したことにより、大型店へも出店できた。

事業内容は、個人事業時代から引き続き、婦人服及び服飾品の小売業を手掛けている。現在は大手流通会社への出店をはじめ、ショッピングモール内を中心に 3 店舗を運営している。

運営に関しては、代表者の妻を従業員として採用しているほか、正社員はいない。パートを 13 名～15 名ほど採用している。月初に 2 名で経営会議を開き、前月の反省と当月の目標・方針等の確認をしている。その他には、店舗内の催し等で随時会議を開いている。

商品仕入は、営業所在地の同業者と共同仕入れを行っている。双方の代表者は、過去に同じ会社の商品部に勤務していたもので、また当時の同僚 2～3 名は中国に渡り、婦人服の製造を手掛けていることから、中国からの商品仕入れを共同で行っている。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～特にデメリットを感じたことはない～

資金調達については、これまで特に問題になったことはない。現在は、地元の金融機関や日本政策金融公庫から資金を調達、緊急時には代表者からの借入で賄っており、その他補助金等の利用はない。その他にも特に問題を感じたことはなく、LLC としたことによるデメリットは感じていない。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～目立った収益計上はないものの、業績は順調に推移～

売上については順調に推移しており、店舗の増加に伴って増収で推移している。収益面においては、近年の円安により輸入商品が 2 割ほど高騰、商品価格に転嫁することが難しく、目立った収益は計上していないが、一応の黒字を確保している。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～現容維持の方針にある。LLC 制度自体には問題なく、特に意見はない～

現在は、円安による仕入価格の高騰を、商品価格に十分転嫁できず収益の低下を招いており、収益面では苦戦しているが、今後も地元を主体に、大型量販店内に出店していく計画で、年内に 2～3 店舗の開店を目指しており、大型店内に出店する事を推進していく計画であるとしている。

LLC 制度については、問題が生じたことがないため、特に意見はない。

取材日:2014 年 2 月 21 日

5 合同会社 E

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	1968年12月
事業概要	ガソリンスタンド経営、不動産賃貸業
売上高	2 億 1,900 万円（2013 年 4 月期）
資本金 出資者等	代表社員 計　240 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～無限責任社員の死亡に伴い、合資会社から LLC へ組織変更～

前身は合資会社であり、設立は 1968 年であることから業歴は 45 年に及び、老舗企業として地元では高い知名度を有する。合同会社に組織変更したのは 2013 年 2 月 16 日であり、合同会社としての活動歴は浅い。

合資会社当時は、社員数 2 名、無限責任社員 1 名、有限責任社員 1 名での構成であった。しかしながら、無限責任社員が亡くなったため、LLC に組織変更した。LLC とした理由は、別法人にも移行しやすいことが挙げられる。出資比率については、無限責任社員が亡くなったことにより、必然的に代表者が唯一の出資者になったことから、同氏への全額配当となった。

運営については、2 カ月に 1 度、従業員も含め経営会議を開いている。現在の事業内容としては、本社所在地においてガソリンスタンドを経営しているほか、同市内に賃貸アパートを所有し、不動産賃貸業を手掛けている。

許認可については、内閣府や経済産業大臣の認可、地元市役所（主に消防署）設置者の変更届出、保安監督者選任、地下タンク管理及び処置届出、予防規定届出などを得ている。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～設立費用が安いのがメリット。一人一票の議決権はメリットにもデメリットにもなり得る～

現在の主な借入状況としては、2012 年 9 月 15 日に商工会を通して地元金融機関（融資種別：小規模事業者経営改善資金貸付）から運転資金として 1,150 万円、設備資金として 350 万円、合計 1,500 万円を調達している。

当社に関しては、従前より合資会社として長年の業歴があり、地元の老舗企業であることから、資金調達の面で、特に問題はなかった。

メリットとしては、設立に係る費用が安いことが、まずは挙げられる。一方で、LLC では原則として、社員全員が会社を代表する権限を持っていることから（一人一票の議決権）、計画実行が早い反面、意見が一致しなければ、こじれる恐れがある。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～現状維持が精一杯の状況～

業歴も長く、地元では老舗企業として実績もあり、LLC 設立時の目標というものはない。ただし、現状の業況としては、エコカーの普及や燃費性能の向上、若年層の自家用車離れ、少子高齢化の進行などによる需要の減退から、現状を維持することが精一杯の環境にある。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～現状維持が精一杯であり、特に今後の活動方針はない。～

現状維持が精一杯であり、特に今後の活動方針はない。

取材日:2014 年 2 月 25 日

6 F 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2010年3月
事業概要	太陽光システム等による環境ビジネス、オール電化マンションの分譲等
売上高	3 億 1,300 万円（2013 年 1 月期）
資本金 **出資者等**	代表社員 業務執行社員 計　500 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～設立費用の低減や機関設計が比較的自由なことから LLC を選択～

環境ビジネスのスタートとして、太陽光発電付（個別供給型）オール電化マンションを地元で展開を図るべく設立した。法人設立に際して LLC とした理由は、設立費用の低減を図ることができることや、制度上、取締役会の設置義務が無く、機関設計が比較的自由であることなどのメリットを、最大限有効に活用したかったためであるとしている。また、代表社員を含む、業務執行役員 2 名が、他の法人の代表者であることから、既存の法人と区別して運営したかったことも、LLC を選択した理由である。なお、業務執行社員は某県最大の電気工事業者の代表取締役会長であるが、地元主体で事業を展開していきたいため、代表者の出資割合を大きくしたという。したがって、損益配分も出資比率に応じたものとなっている。

運営方法については、経営会議などは必要に応じて実施するようにしているが、基本的には月 1 回は会議を持つように努めている。会議の行い方については、物理的な問題もあり、電話（テレビ電話含む）やメールなどで行う場合もある。

事業内容としては、地域開発、都市開発等の事業の一環として、太陽光発電に係わる製品の販売及び取付工事やオール電化製品の販売及び取付工事などを手掛けるほか、不動産売買、賃貸、管理、仲介、鑑定及び土地造成等の事業、さらに企業経営に関するコンサルタント事業の運営、企画、斡旋なども行っている。環境ビジネスを地元から展開し、発信していきたいというスローガンのもと、太陽光発電システムを使ったメガソーラー事業などを展開している。これらの太陽光発電システムに関わる設備認定は、電力会社から比較的スムーズに得ている。また、許認可として、宅地建物取引業許可も得ている。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～当初は LLC の認知度が低く、金融機関も知識不足であったが、現在は資金調達にも支障はない～

設立当初においては LLC の認知度が低く、金融機関も知識不足であったことから、役員の実績・功績などで信用を高めていく作業に時間を割かれたことがあった。

代表者は地元において、電気工事会社の代表を長年務めており、また、業務執行社員は某県最大の電気工事会社の代表を務めるなど、両者の経営実績などの確認に時間が掛かり、融資実行までに半年を要した。既述の理由以外にも、当初始めたマンション販売が両者とも初めて手掛ける事業であったことも、金融機関が慎重になった一因であったと思われる。

現在の融資は比較的スムーズに受けられている。2013 年 12 月に竣工した約 2 メガワットのメガソーラー総工費約 7 億円は地元金融機関から全額融資を受けており、つなぎ資金についても、別の地元金融機関より融資を受けている。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～全戸個別供給型太陽光発電のマンションを完売し、当初の目標を達成～

既述したように、LLC 設立の目的は、太陽光発電付（個別供給型）オール電化マンションの地元での展開を図ることであった。現在、実績として、全戸個別供給型太陽光発電のマンションを分譲し、全戸完売した。

同マンションは、他社からの技術提供を受け、地元において初めて建設した全戸個別供給型太陽光発電のマンションであり、オール電化と併用する事で光熱費を約 5～8 割を削減し、スギの木約 2,012 本分の呼吸量に相当するCO2 削減効果があるという。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～LLC の機関設計の自由度の高さや意思決定のスピード化というメリットを最大限に活かしている～

2013 年 12 月に竣工したメガソーラーに続き、新たなメガソーラー事業の計画もあり、更に環境ビジネスを推進していく方針である。

設立当時は制度の認知度が低かったため、LLC 制度のメリットを活かせていなかった面もあった。具体例を挙げると、マンション販売事業を行うにあたり、施工会社が、当社の業務執行社員が代表を務める電気工事会社を意識しすぎるあまり、仕事がやりづらかったとの意見もあったとしている。当社は個人出資で設立した会社で、既存のしがらみなどを排除したつもりでも、取引を行う業者はしがらみを気にしていた面があった。現在では、LLC 制度のメリットである「取締役会の設置義務が無く、意思決定が早い」というメリットを最大限に有効活用できている。

取材日：2014 年 2 月 21 日

7 G 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2011年5月
事業概要	飲食店運営及びそれに関するイベントの企画の立案、実施
売上高	6,000 万円 （2013 年 5 月期）
資本金 出資者等	代表社員 計 200 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～個人事業からの法人成り。特に他の法人・組合形態との差は感じていない～

1997 年 5 月、個人事業主として創業し、2011 年 5 月 24 日、資本金 200 万円を以って LLC を設立し今日に至っている。このように、当初は個人事業主として経営を行ってきたが、取引量が増えてきたことに加え、大手企業との契約の際に法人であることを要望されていたことから法人化に踏み切った。法人化に際して、他の法人・組合形態ではなく、LLC を選択した理由としては、以下の通りである。

①個人事業主の際に屋号に代表の名字を利用しており、法人化の際にも法人名に代表の名字を使用する意向にあった。しかしながら、代表の実家は東京都内で株式会社を経営しており、当該株式会社にも名字が使用されているため、新設法人を株式会社とすると取引先が分かりづらいのではないかと考えた。

②本来は有限会社で法人化したかったが、法人成りを考えた時期には、既に有限会社が利用できず、株式会社も上記①の理由から使用したくないため LLC を選択することとした。

③最終的に商号を代表者名字のひらがな表記としたが、株式会社で代表の名字をひらがな表記にした企業は全国を調べるとそれなりにあったことから、当時少ない法人格であったLLCを利用することで、営業に行った際に話のネタなどにしたかった。

このように、制度そのものが有するメリットなどに魅力を感じて LLC を選択したわけではない。また、費用面についても、株式会社と比べてメリットを感じることは少ないとしている。

損益配分については、そもそも、設立当時には損益分配率を自由に設定できること自体を知らず、税務申告を依頼している税理士事務所に経営指導を受けている際に知ることとなった。

運営（意思決定）については、決算後に年 1 回、「全体ミーティング」の名称で 1 日かけて会議を実施している。会議においては、従業員全員（代表社員含めて 6 名）が集まり、売上・社内状況・運用方針などの打ち合わせを行っている。また、現在、札幌及び東京の 2 ヶ所で店舗を展開しており、各店舗で月 1 回「ミーティング」の名称で代表社員を交えて会議を実施している。ただし、繁忙期（5 月～10 月）については 2 ヶ月に 1 回とするため、年間では 9 回程度の実施となる。

現在の事業内容について具体的に記載すると、フレッシュジュースとパンケーキの店として地元に本店を出店、フレッシュジュースとカスタマイズサラダの店を都心に出店、オープンカフェ仕様移動販売店を運営して

いる。その他、野菜ソムリエ専門家としての講演会及び書籍出版なども手掛けている。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～制度に対する認知度が低く、代表社員という表現が理解されない～

法人成りの 2011 年 5 月から現在に至るまで特にデメリットは感じることはなかった。ただし、合同会社の役員名が「代表社員」であり、合同会社の「社員」は株式会社の「株主」に相当することが認知されていないため、名刺交換や契約書を交わす際に戸惑われるケースがあった。制度に対する認知度が低いため、「社員」ではない適当な表現が使用されるとありがたい。

資金調達については、日本政策金融公庫、地方銀行などから融資を受けている。その他、補助金の受領はない。資金調達面で特に問題が発生したことはなく、個人事業主時代より日本政策金融公庫から資金調達していたこともあって、法人化して合同会社となった際にも資金調達に問題はなかった。地方銀行からの資金調達は都心店舗を出店の際に行ったものであるが、日本政策金融公庫との取引実績を評価された模様で与信供与に問題はなかった。また、当該地域における出店予定地が取引のある地方銀行の支店の近くで、立地に対しての理解があったことも有利に働いたと思われる。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～事業は概ね計画通りに推移、売上高は計画比 120%を見込む～

フレッシュジュース専門店運営のほか、大手百貨店催事販売、移動式カフェ、商品開発等を手がけ、現在に至るまで概ね計画通り業績は推移しており、また、都心店舗の出店に伴い、売上は計画比 120%（金額にして約 1000 万円の増収）となる見込みである。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～事業範囲の拡大を模索中。LLC 制度そのものに対する意見は特にない～

フレッシュジュースバーは飲食業という性格柄、景気変動の影響を受けやすいため、新店出店の引き合いは多くきているものの、慎重に話を進めている。フレッシュジュース事業は基幹業務であり、その扱いを変えることはないが、提供方法については、現在の店舗形式だけではなく、通販など別形態を模索しながら収益性向上を目指している（現在の取得許認可は、飲食店業許可のほか、移動販売業許可を取得）。その他、講演会、書籍出版などの申し出を受けている。2014 年に入ってからは、ジュースの専門家としても活動し、事業活動の範囲を拡大している。

LLC 制度について、現状では特にデメリットを感じることはなかった。LLC 制度については、株式会社と比べて設立費用が低く、株主総会を行う必要がないなど運用が楽な点が良いと感じる。

取材日：2014 年 2 月 18 日

8 H 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2010年4月
事業概要	和洋菓子の製造、販売
売上高	3 億 4,000 万円（2013 年 3 月期）
資本金 出資者等	代表社員 計　400 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～設立に関連する費用が安価なことから LLC を選択～

2010 年 4 月、現代表社員が洋菓子の製造販売を目的に、現営業所在地において資本金 400 万円を以って、当 LLC を新規設立し、同年 7 月に菓子製造業及び食品の冷凍冷蔵保存営業許可を得ている。創業当初は社員 4 名、パート 6 名での運営にあったが、現在は、社員 11 名、準社員 6 名、パート従業員 15 名で運営している。

主にイタリアの伝統的なデザートの製造・販売を手掛け、2010 年 10 月に初めて自社商品を開発し、試験販売を行ったところ好評を得て、販売開始に踏み切った。その後、東日本大震災の影響もあったが、2011 年 6 月には販売を再開し、現在は本社登記地近隣で 4 つの販売コーナーを運営するなど、業容は順調に拡大している。売上高の構成としては、イタリアの伝統的なデザートの製造・販売で 90%以上を占めている。北海道産純生クリームを贅沢に使用した製品もあり、これについてはシリーズ化もされ、プレーン・苺・ベリー・マンゴー・スフレチーズ・ショコラなどの種類があり、マスコミにも度々取り上げられるなど注目を集めている。その他、プリンやケーキなどの洋菓子も手掛けている。

なお、他の業態ではなくLLC を選択した理由としては、会社設立登記等の費用が安価で済むことが大きい。また、事業運営上の意思決定に関しては、月に 1～2 回程度会議を開催し、決定しているという。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～設立登記等の費用が、他の業態に比べて安価なのが最大のメリット～

現在は、複数の地元金融機関と取引をしている。うち 1 行からは運転資金を借り入れており、現在返済中である。設立当初に調達した日本政策金融公庫からの借入は繰り上げ返済している。したがって、資金調達に支障が生じたことはなく、特に資金調達の面で問題点はないと感じている。認知度が低い面はあるが、デメリットというほどではない。また、設立登記等の費用がほかの法人形態に比べて安価であることは、最大のメリットであると感じている。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～順調に業容を拡大し、概ね順調な業績推移を辿っている～

2011 年 3 月期は売上高 5,000 万円弱であったが、2012 年 3 月期に売上高 1 億 6,000 万円を突破、2013 年 3 月期には売上高 3 億 3,600 万円に達し、概ね順調に業績は推移しており、当初の目標はほぼ達成したといえる状況にある。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～LLC は認知度が低い面はあるが、気になるほどのものではない～

これまでのイタリアの伝統的なデザートや洋菓子類のほか、製パンなどの新規事業への取り組みも計画している。また、2013 年 4 月には大型急速冷凍機も設置し、冷凍製品の品質が飛躍的に向上しているという。LLC 制度は認知度が低いということはあるが、特に気にしてはいないため、制度に関する意見も特にはない。

取材日：2014 年 2 月 21 日

9 | 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2012年10月
事業概要	太陽光発電などの再生エネルギー事業
売上高	非公開
資本金 **出資者等**	代表社員 業務執行社員 5 名 出資のみの社員 15 名 計　1,210 万円

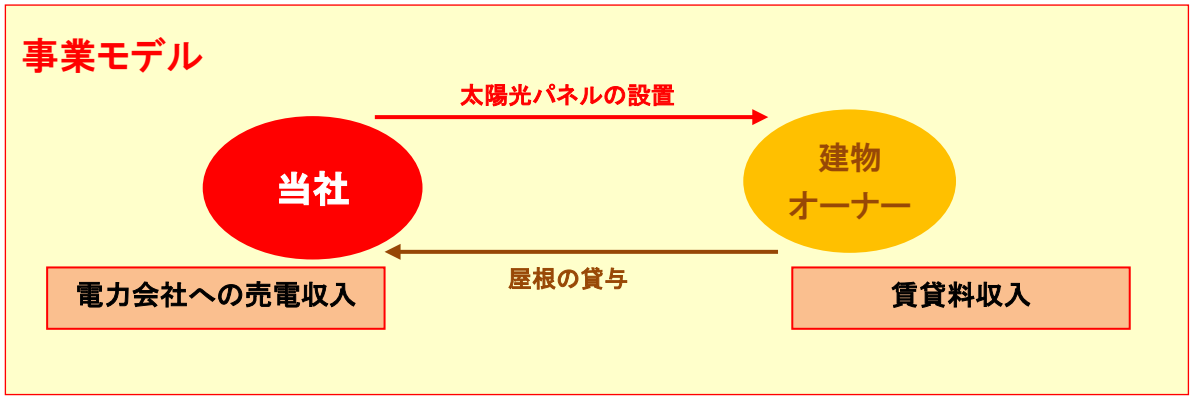
■　事業内容･LLC 設立の経緯
～地域主導型の再生可能エネルギーへの取り組み。社会性の高さも考慮し LLC を選択～

地域主導型の再生可能エネルギーの事業化に取り組むための協議会として発足した組織が前身である。この協議会については、一般社団法人に移行している。その後、事業主体として、当社を設立し現在に至っている。法人設立に際し、組合、NPO、社団法人など様々な組織形態を考えたが、以下の点から LLC を選択するに至った。

①営利だけでなく、社会性を持った事業であること。
②株式会社では取締役会や株主総会を年1回、監査役等を置かないといけないが、LLC では日常の業務は業務執行社員が意思決定を行うなど意思決定が早い。
③株式会社など他の法人形態より、設立コストが安い。
④株式会社など他の法人形態より、法人設立までの時間がかからない。
⑤フレキシブルな組織設計が可能であることが魅力に感じられたこと。

設立の契機となったのは、東日本大震災後の自然エネルギー普及の市民運動であり、太陽光発電ビジネスを主体とした事業を手掛けている。具体的には、集合住宅や公共施設等の屋根に太陽光パネルを設置し、再生エネルギー事業を展開している。この点が、広大な土地に設置するメガソーラーなどの事業とは異なっている。資金については、市民ファンドにより小口私募債を発行、これにより資本金は 1,210 万円となっている。損益配分については社会性の高い事業であることを考慮し、一律 10.0%を上限としている。また、屋根への太陽光パネルの設置については、地域の建物所有者と設置条件等について協議の上、賃貸借契約を結び設置している。現在は、自治体や地元金融機関、商工会議所、大学などと連携し地域一体となって事業を推進している。

事業運営については、経営会議を毎週1回開催し、代表社員が通常の意思決定を行い、定款の変更は社員総会を開いて決めている。



■ LLC 化のメリット・デメリット
～対外信用に問題はなく、資金調達も支障なくなされている～

対外信用に問題はなく、資金調達についても、代表は無担保、無保証で金融機関から融資を受けている。したがって、特にデメリットは感じることはない。発電施設の設置に関わる資金については、市民ファンドにより小口私募債を発行し資金を調達しているほか、地元信用金庫からも融資を受けている。今後の資金計画については 3 分の 1 を市民ファンド、残りの 3 分の 2 を地元信用金庫から調達する計画になっている。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～発電施設は増設を見込むも、増資に伴い定款変更手続きが煩雑に、意思決定のスピードに影響～

現在は、60KW の発電施設を設置し、そのほかにも 30KW の発電施設を設置している。2014 年中には学校などの公共施設を中心に 600KW の発電施設の設置を予定している。事業の現状の問題点の詳細は非公開であるが、いくつかの問題も出てきている。具体的には、増資により出資者が増えたことに伴い、定款変更に伴う手続きが煩雑になってきており、意思決定のスピードが遅れてきている。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～新規事業も計画中。LLC は知名度こそ低いものの、対外信用は株式会社と遜色ない～

2015 年度には 2,000KW の発電施設の設置を計画しており、2016 年以降には 2,000KW 以上の発電施設の設置を計画している。その他、再生可能エネルギーに関わる新規事業を計画中である。

LLC 制度に関しては、知名度が低いものの、銀行など対外信用力は株式会社と比べても遜色はない。ただし、資本の増資を図ると出資者が増えていくため、定款変更に関わる事務処理に時間が掛かりすぎることが難点である。共同事業によるリスクや資金負担の分担、また、ノウハウや専門技術の共有などのメリットは今のところ感じていない。ペーパーカンパニーや特定目的会社など事業が限定される場合に LLC のメリットを享受できる可能性が高いのではないかと考える。

取材日：2014 年 2 月 18 日

10 J 合同会社

LLC 概要	
所在地	非公開
設立	2011年9月
事業概要	野菜の自動選別機、自動フィルム包装機械製造、設置、メンテナンス
売上高	非公開
資本金 **出資者等**	代表社員 業務執行社員 2 名 計　30 万円

■ 事業内容・LLC 設立の経緯
～個人事業として創業、取引先の意向に沿う形で LLC を設立～

前職時代の同僚であった業務執行社員（前代表社員）と現代表社員が独立することを決意し、2005 年 6 月に個人企業として創業した。その後、創業当時からの主力取引先から、取引拡大をしていく上で、法人化して欲しいとの打診があった。そのため、当初は株式会社としての法人化を検討したが、登記費用が安い点を考慮して LLC として設立するに至った。仮に、主力取引先からの法人化要請がなければ、そのまま個人事業として経営していく意向であった。

当社は技術力を最大の強みとしており、この技術力を活かして受注先から定期的な受注を得ていくことが最も重要なことであったため、どのような会社形態とするかについては、それほど関心はなかった。組織形態を株式会社とすれば、社会通念上、信用度の高い会社とみられるとの考えもあったが、創業当時から現在まで主要取引先は固定しており、同社の意向に沿う形で、かつ設立費用が安い、LLC を選択した。選択に際しては、税制など株式会社との違いは考えなかったが、将来的に資金に余裕が生じた場合に、株式会社に組織変更すれば良いという考えもあった。損益配分率については、明確な理由はなく、出資額に準じた均等配分とした。

事業運営に関しては、2、3ヶ月に 1 回ほど、営業戦略や資金計画について話し合う程度で、特に経営会議を開くというほどのものではない。

事業内容としては、野菜の自動選別機、自動フィルム包装機械製造、設置及びメンテナンスを主業務としている。他社や他団体との共同研究、共同受注などはなく、今後の計画も現状ではない。

■ LLC 化のメリット・デメリット
～資金調達に関しては、LLC 制度に所以する問題はないと考えている～

資金調達については、2005 年に運転資金として、地元金融機関よりセーフティネット資金約 1,200 万円を借り入れた。補助金に関しては、設立から今日まで申請を行ったことはなく、当社が行っている業務が補助

金対象になるか否かも考えたことがなかった。

設立時は前代表社員からの借入金で凌いでいた時期もあったが、当時から取引があった地元銀行と取引年数を重ね、増収傾向にある点などもあって、2005 年中に同行を介してセーフティネット資金の借り入れも行うことができた。

資金調達上の問題については、これまで当社自体の設立年数が浅く、売上規模が小さかったことが、最大の問題点であったと捉えており、LLC 制度に所以する問題との考えはない。

■ LLC 設立時の目標と成果達成状況
～中長期の事業計画は特になく主要取引先との取引が中心～

ここ数年は主要取引先からの受注が中心であり、同社からの受注状況を気にかけることはあっても、中長期事業計画等の作成は行ったことがない。

■ 今後の活動方針・LLC 制度について
～収益性が向上することで、損益配分額が増加する点はメリットであると考えている～

将来的には必要なものかもしれないが、現時点では必要性を感じていないため、既述したように事業計画等は作成しておらず、他の社員とも話し合いの機会を設けたこともない。したがって、今後の活動方針については、特筆するものはない。

登記費用が安いなど初期投資費用の少なさに着目して合同会社で法人化し、受注面も主力取引先に依存しているため、LLC 制度について、認知度の問題やメリット、デメリットなどは考えていない。ただし、収益性が向上していくことで、損益配分額が増加するため、その点はメリットであると考えている。

取材日:2014 年 3 月 11 日